ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 136
edición quincenal
segunda quincena enero 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

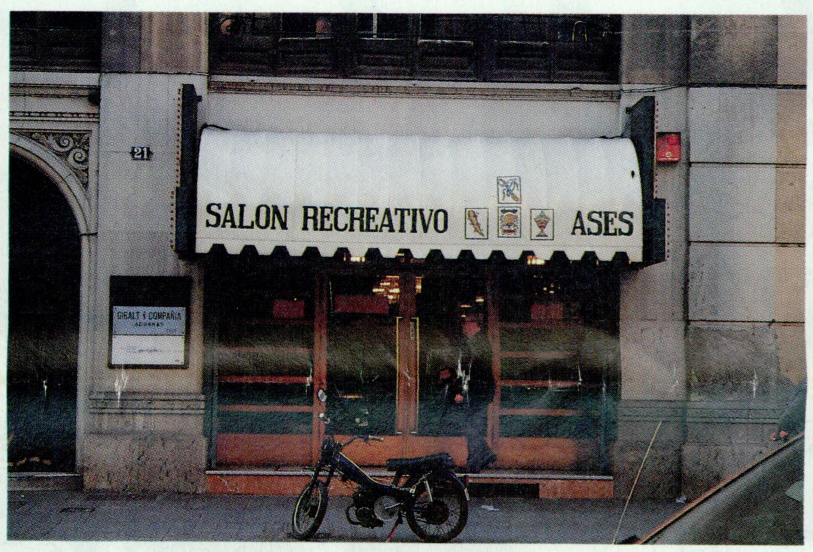
edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

La nueva Normativa catalana se adhiere al concepto global

Confirmadas las 2 máquinas indistintas, la Generalitat acentúa el régimen de fianzas

La primera reunión del remodelado Consejo de Gobierno de la Generalitat presidido por Jordi Pujol el lunes 28 de diciembre sirvió para la aprobación *definitiva* de la nueva reglamentación de máquinas recreativas y de azar, primera de estas características aprobada en un único texto marco. La Normativa, que recoge la firma de la nueva consellera de Governació, Maria Eugenia Cuenca, destaca la definitiva instauración de dos *máquinas indistintas* en establecimientos de hostelería, adapta la nueva escala de fianzas, tolera la fórmula del *«doble o nada»* y acentúa las exigencias para la concesión de nuevas autorizaciones de salones recreativos, tanto para «A» como «B». Estas incorporaciones se añaden se añaden a otros aspectos de tipo técnico, incluidos en el Decreto que al cierre de la presente edición de «ER» todavía no había sido aprobado en Consejo de Ministros. La Normativa establece un plazo de seis y tres meses para la adaptación de las solicitudes de inscripción de las empresas en los registros y de las máquinas «B» en explotación, respectivamente.

(Página 5)



Los salones recreativos catalanes no podrán servir bebidas alcohólicas, como por ejemplo la cerveza

Canarias vehiculará en función del mercado

El gobierno de Canarias, partidario de que el mercado sea quien regule el mercado de Juego

La entrada en vigor del Impuesto General Indirecto de Canarias (IGIC) no es la única novedad que hostelería y automático deberán abordar a lo largo del presente ejercicio. El presente ejemplar analiza estas perspectivas, así como las secuelas del 92.

(Páginas 10 y 11)

Hostelería inicia la batalla del IVA

La decisión de los restaurantes vascos de bajar de cuatro tenedores a tres y dos por mor del fuerte tipo impositivo que representa el IVA trasluce las actuaciones que los colectivos hosteleros se reservan a corto plazo en su pugna a la presión fiscal.

(Página 7)

Aumento moderado del agua mineral

El sector de agua mineral envasada ha experimentado un moderado crecimiento en los establecimientos de hostelería de nuestro país.

El sector hostelero consume en torno a un 30 por ciento del total de la producción que, durante el ejercicio de 1992, ha aumentado un 5 por ciento.

El agua mineral envasada sin gas, en botella de cristal, es la más utilizada en hostelería. Por el contrario, el consumidor en general prefiere la botella de plástico.

(Página 15)

El sector de agua mineral ha aumentado un 5 por ciento

Sumario

6
Las importaciones de cognac se multiplican

7
Los décimos de Lotería llevarán publicidad

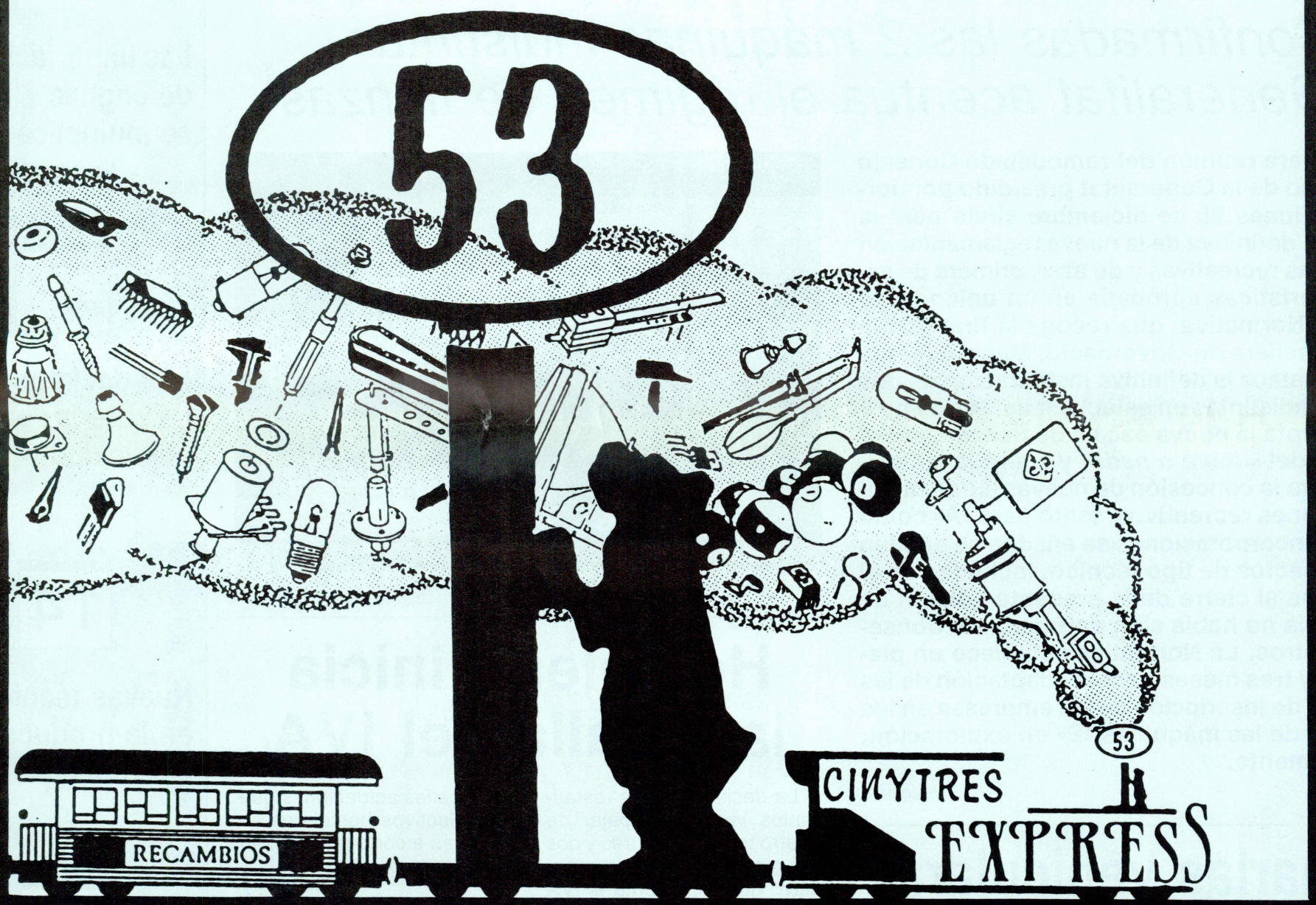
14
Nuevas técnicas en la producción del rodaballo

16
No se podrán actualizar balances fuera de España

19
Anuncios clasificados (sección gratuita)

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- INFORMATICA - MAT. OFICINA

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

Oposición a la «*discrecionalidad*» de la Normativa catalana

La discrecionalidad que transmite la reglamentación catalana de máquinas recreativas recientemente aprobada por la Generalitat de Catalunya es la principal crítica de concepto que el colectivo empresarial ha reflejado en el momento de valorar la Normativa. «*Esa discrecionalidad de la Administración expone el elevado grado de indefensión con que podemos encontrar en el futuro. Precisamente en la primera reunión mantenida con Esteva De Moner, él nos reconoció que efectivamente se apreciaba ese carácter discrecional*», manifiesta Santiago Rosell, presidente de ANDEMAR Catalunya.

Este aspecto sobresale como principal motivación para estudiar la posibilidad de recurrir el Reglamento en su totalidad, o bien solicitar la suspensión del mismo. La asociación catalana estima que pueden vulnerarse derechos adquiridos por las empresas y así fue manifestado en el curso de la Asamblea extraordinaria que ANDEMAR celebró en Barcelona el 21 de enero.

Ramón María Esteva De Moner, nuevo director general del Joc

Con el fin de analizar estos supuestos la asociación catalana ha solicitado asesoramiento específico aprovechando el plazo de tiempo legalmente establecido que concluye el 1 de marzo.

No obstante, Rosell resalta la necesidad de profundizar en la vía del diálogo con la Administración, más si cabe considerando que tanto la consellera Maria Eugenia Cuenca como el director general del Joc, Ramón Esteva De Moner, han accedido al cargo recientemente.

Licencias municipales

Si la discrecionalidad preocupa, no lo es menos la exigencia a la empresa operadora de aportar como documento complementario para la concesión de la autorización de explotación de la pertinente licencia municipal del establecimiento de hostelería.

Esta cuestión ya ha sido comentada con Esteva De Moner, habida cuenta que se estima en un porcentaje muy elevado el número de establecimientos que presumiblemente carecen de tal documento. Al parecer, será la Direcció General del Joc de la Generalitat de Catalunya quien en un principio revise su censo de autorizaciones, según parece desprenderse de la primera reunión celebrada en el despacho del propio director general.

ANDEMAR estudia pedir la suspensión de la Normativa

En el conjunto del automático preside la impresión de que el redactado del Reglamento en este aspecto en concreto puede inducir a conflictividad en el mercado.

En el instante de valorar lo que representa el Reglamento para con los salones recreativos, Rosell estima que, «*si bien el hecho de que no pueda servirse cerveza es un retroceso, incluso respecto del resto del Estado, hay otras consideraciones que pueden interpretarse como satisfactorias*».

Ha sido precisamente una breve reflexión acerca de la nueva Normativa de máquinas recreativas el asunto analizado en el primer contacto que ANDEMAR ha mantenido con el recientemente designado Ramón María Esteva De Moner.

La impresión extraída a partir de esa conversación inicial es la cordialidad y el afán por llevar a cabo una labor constructiva en común a través del diálogo continuo que ha transmitido Esteva De Moner. En el caso de Santiago Rosell ya existía un conocimiento de su labor, puesto que el nuevo titular del departamento de Juego catalán había estado al frente de la Delegación Territorial de la Generalitat en la provincia de Lérida años atrás.•

A la espera del Consejo de Ministros

El sector del automático seguía esperando al cierre de la presente edición (21 de enero) la aprobación en Consejo de Ministros del Decreto por el que serán modificados algunos artículos del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar de abril de 1990.

Fuentes consultadas por esta redacción habían confirmado el informe favorable del Consejo de Estado sobre el contenido del decreto trasladado por el Ministerio del Interior, a través de la CNJ, por lo que el siguiente paso es que una de las reuniones del Gobierno lo apruebe definitivamente.

El decreto era remitido al Consejo de Estado a finales del pasado mes de octubre, luego de que hasta la mesa de Francisco Cruz De Castro llegaran las comprobaciones de que los recursos interpuestos por dos asociaciones de ámbito estatal a la mencionada Normativa habían sido retirados.

El hecho de que el director general de la CNJ negara a algunas asociaciones representativas del automático conocer de primera mano el contenido del decreto instó a éstas a solicitar audiencia al Consejo de Estado. Esta circunstancia provocó una demora añadida en el plazo previsto para definir el informe de este órgano consultivo, cuyo informe no es vinculante.

La tramitación por Consejo de Ministros, pues, se planteaba como el último obstáculo para decidir a muchos operadores a adquirir nuevas máquinas en las próximas semanas. •

ER

Caminos paralelos

Ordinariamente la fecha del 20 de enero marca el instante en que la empresa operadora satisface un primer pago de la cuantía de la tasa. La lógica empresarial remitiría a que con varias semanas de antelación al pago de la correspondiente proporción trimestral, la operadora tuviera conocimiento explícito de cuál será el número de máquinas recreativas que figurará en su explotación, excepción hecha, claro está, de aquellas nuevas incorporaciones. Como en cualquier otro orden económico y social, se trata de planificar la actividad con una cierta coherencia acogiéndose a la Normativa en vigor.

El sector del automático es consciente que tal lógica continúa siendo una quimera. Ninguna disposición administrativa por sólida que parezca ofrece condiciones mínimas de garantía con vistas a la óptima gestión empresarial. Durante las últimas semanas la constante de incerteza ha continuado presente en aquellas Comunidades Autónomas todavía inscritas en el radio de influencia de la Comisión Nacional del Juego. La tardanza en la aprobación del Decreto que deberá dar forma a modificaciones de la reglamentación vigente desde abril de 1990 ha decidido a numerosos empresarios a adquirir nuevas máquinas. Quizás en el momento de llegar a ustedes el presente ejemplar de "ER" esta inquietud haya podido ser solventada. No obstante, una disposición administrativa que el sector lleva dos años esperando homologación sigue marcando en el mes de enero de 1993 la pauta de la actuación empresarial.

Naturalmente esta ausencia de percepción también se aprecia a nivel global. Escasa sensibilidad merece que una reglamentación de la trascendencia del IVA sea aprobada apenas dos días antes de entrar en vigor. Lo mismo ocurre en el caso del IGIC, que "ER" denunciaba en su anterior edición, y en otros muchos casos, especialmente sensibles en la dinámica empresarial. La Administración continúa circulando por caminos paralelos al administrado.

ER — Hostelería
Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Gustavo López Araujo
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Anuario -ER-

en él encontrará todos aquellos datos de interés que Vd. puede necesitar

Una completa agenda imprescindible para todos los profesionales del Sector

CONTENIDO

- Dietario semanal a la vista
- Listín telefónico
- Información sobre hoteles, comunicaciones, onomásticas, viajes, etc.
- Relación de fabricantes de todo tipo de máquinas y componentes, clasificados por productos y totalmente actualizada
- Relación alfabética de Empresas Comerciales
- Relación alfabética de Empresas de Servicios
- Asociaciones Profesionales
- Organismos oficiales a nivel nacional y autonómico

Pz. Duque de Medinaceli, 5 — 08002 Barcelona — T. (93) 318 02 36 / 86 - 318 16 82 — Fx. (93) 302 29 54

Si es Vd. suscriptor y desea recibir en su domicilio la AGENDA-GUIA ER 1993, abonando 975 ptas. IVA incluido, comuníquelo a nuestro departamento comercial, remitiendo por correo, por fax o bien telefónicamente la orden de petición.

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

❑ Cheque bancario ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)
❑ Contra reembolso ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Catalunya estrenó el año con nueva reglamentación

La confirmación de las dos máquinas indistintas por establecimiento de hostelería es uno de los elementos más significativos de la nueva Normativa de máquinas recreativas y de azar que la Generalitat de Catalunya aprobó el pasado lunes 28 de diciembre.

El nuevo Reglamento entró en vigor el último día del año pasado, justo el día siguiente de aparecer publicado en el Diari Oficial de la Generalitat (DOGC) y apenas tres días después de ser ratificado en el primer Consejo de Gobierno del remodelado gabinete presidido por Jordi Pujol.

La última obra del anterior director general del Joc, Xavier Civit, y la primera de las firmadas por la nueva consellera de Governació, Maria Eugenia Cuenca, ha sido aprobada sin despertar apenas eco en los medios de comunicación catalanes. Una circunstancia que habrá que *valorar como sorprendente*, habida cuenta el tradicional morbo que estas cuestiones levantan en determinados medios.

Homologación

Fuentes consultadas por «ER» no dudan en valorar el contenido de este Reglamento como una adaptación al conjunto de normativas y disposiciones inherente en el resto de España incorporando algunas de las modificaciones que la Administración central incluye en el decreto todavía pendiente de aprobación en Consejo de Ministros.

El precio total de la jugada oscila entre las 5 y 25 pesetas y los premios de las partidas no serán superiores a 20 veces el precio de ésta.

Asimismo se establece que el porcentaje de premios programados no será inferior al 60 por ciento del valor de las apuestas realizadas. Este porcentaje se obtendrá en toda una serie de 10.000 jugadas consecutivas.

La Normativa confirma las dos máquinas indistintas en hostelería

La duración media de la jugada se sitúa en 5 segundos de tiempo como mínimo, no pudiéndose realizar más de 120 jugadas, sin que se pueda reiniciar la acumulación hasta que llegue a cero.

No tendrán dispositivos sonoros que actúen como reclamo, o bien atraigan la atención de los concurrentes cuando la máquina no se encuentre siendo utilizada por jugadores.

Una de las significativas incorporaciones es la inclusión por vez primera en Catalunya de la fórmula del *«doble o nada»*, aunque para ello deberá mantener electrónicamente un porcentaje del 50 por ciento entre máquina y jugador.

Las máquinas destinadas exclusivamente a salones recreativos, bingos y casinos debe incluir la impresión de un dispositivo adicional que advierta sobre la posibilidad de conceder un pote no superior a las 25.000 pesetas, que serán libradas en jugadas sucesivas, o bien en la misma jugada. En estos supuestos será precisa una homologación concreta y específica figurando en el tablero central de la máquina y en la guía de circulación la leyenda: *«máquina especial para salas de juego»*.

Las máquinas «B» actualmente en explotación se adaptarán a los requisitos de homologación en el plazo máximo de seis meses.

Igualmente todas las solicitudes de inscripción de máquinas o empresas se adaptarán a sus requisitos o trámites en un plazo de hasta tres meses.

Registro

El nuevo registro de modelos no incluirá aquellas máquinas que ya estuvieren previamente homologadas. La empresa fabricante se responsabilizará de entregar gratuitamente a la Direcció General del Joc la correspondiente memoria.

Asimismo todos los modelos serán sometidos a ensayos previamente a su explotación a través de la Direcció General.

La reglamentación mantiene que la participación extranjera de capital de las empresas seguirá siendo del 25 por ciento como máximo, aunque puntualiza que este elemento podrá variarse, *«caso que así lo prevea una legislación específica»*.

El régimen de fianzas queda delimitado de la siguiente forma:

— 1.000.000 pesetas para fabricantes y comercializadores de máquinas «A»;

— 10.000.000 de pesetas a los fabricantes de máquinas «B» y «C»;

— 500.000 pesetas para las empresas operadoras de máquinas «A», o bien salones recreativos;

— 500.000 pesetas para las empresas operadoras de máquinas «B» o salones de juego;

— 10.000.000 de pesetas para las empresas operadoras de máquinas «C»;

— 500.000 pesetas para aquellas empresas de servicios técnicos de máquinas «A»;

—5.000.000 de pesetas para aquellas empresas de prestación de servicios técnicos de máquinas «B» y «C».

Alejados de instituciones

Los establecimientos de hostelería podrán instalar hasta dos máquinas indistintas de tipo «A» o «B». No obstante lo anterior, serán tres las máquinas «A» o «B» que podrán instalarse en locales que dispongan de un aforo capaz para cien personas. En estos supuestos podrá aumentarse en una máquina más por cada 50 personas más de aforo en las salas de bingo.

Capítulo especial merecen los salones recreativos. En ellos se prohíbe la nueva instalación de estos establecimientos a menos de un centenar de metros de edificios que contengan centros institucionales, religiosos, sanitarios y docentes.

La venta de cerveza y otras bebidas alcohólicas, prohibida en salones

En el supuesto de los salones de tipo «A» se prohibirá la concesión de autorización de apertura si se encuentran a menos de 100 metros de distancia de un salón de tipo «B», o bien si otras Normativas imponen un régimen más restrictivo para la protección de la infancia.

Los salones recreativos dispondrán de una puerta de acceso por la cual no se permitirá la entrada libre desde el exterior sin tener la necesidad de abrirlas. Asimismo se establece que en estos establecimientos sólo serán servidas bebidas no alcohólicas, impidiéndose en consencuencia, la venta de cervezas, por ejemplo.

Las empresas operadoras formalmente inscritas en el Registro de Empresas deberán igualmente constituir una fianza adicional que oscilará

Hasta el pasado 30 de diciembre en Catalunya era viable la instalación de máquinas recreativas en un número dependiente de los metros cuadrados de superficie que dispusiera el establecimiento

Un solo texto

La aprobación de este texto normativo supone reunir por vez primera en un mismo redactado una definitiva regulación a la amplia variedad de disposiciones administrativas que jalonaron el proceso inmediatamente posterior a asumir el traspaso de estas competencias el 10 de diciembre de 1982.

Curiosamente la comunidad catalana carecía de una reglamentación específica sobre bingos, casinos y máquinas recreativas y, en cambio, sí poseía una Normativa relativa a las Apuestas Hípicas, disciplina ecuestre que carece de actividad e incluso de hipódromo.

La nueva reglamentación autoriza al conseller de Governació a la actualización de los precios de las jugadas conforme a los índices de los precios, así como a la designación de las entidades autorizadas para la realización de ensayos previos e inspección del material.

Esta nueva disposición no entra a regular la imposición de ninguna tasa, ni significa la fijación o modificación de horarios de salones recreativos.●

entre los 2,5 millones para menos de 25 máquinas y los 10 millones de pesetas hasta 100 máquinas. En este último caso habrá que añadir otros diez millones adicionales por cada cien máquinas o fracción.

Estas fianzas quedan reducidas en un 20 por ciento en aquellas empresas operadoras de máquinas «A» y se incrementa en un 50 por ciento en los supuestos de las «C».

Reacciones

Las reacciones al Reglamento no se han hecho esperar, tal como se recoge en la página 3.

Sobresale, por ejemplo, el hecho de que haya máquinas instaladas en tales establecimientos que puedan conceder un premio de 25.000 pesetas en sucesivos ciclos, o bien en una misma jugada.

En relación con el número de máquinas instaladas por establecimiento de hostelería Rosell entiende que *«es la cantidad que debe ser porque incluir una mayor número no resulta actualmente rentable»*.

A juicio del presidente de ANDEMAR Catalunya este extremo no debe considerarse como el factor más trascendente para el operador. Estas declaraciones salen al paso de otras pronunciadas por operadores y fabricantes catalanes que insistían en oponerse a una posible asunción de las 2 máquinas indistintas en hostelería.•

Llega el Beaujolais

El acto de presentación del Beaujolais tuvo lugar recientemente en Barcelona, después de que el tercer jueves del mes de noviembre este vino joven y chispeante saliera a la calle.

Durante el acto de presentación la Cofradía de los Compagnons du Beaujolais entronizaron como nuevos miembros a destacados personajes del mundo de la gastronomía y el vino.

La cosecha de Beaujolais 1992 ha sido extremadamente buena. Las condiciones climatológicas durante el año fueron excelentes, lo que permitió una cosecha temprana y en perfectas condiciones.•

Aumenta el consumo de cognac en España

Las exportaciones de cognac a España han alcanzado 360.303 botellas, que representan un aumento del 8,24 por ciento, durante la campaña de 1992.

De esta cantidad el mercado español ha absorbido 304.000 botellas, que corresponden a las calidades superiores de cognac.

Asia es el principal importador con un 37%

En el terreno internacional, los países asiáticos constituyen el principal país importador de cognac, con un total de 51,5 millones de pesetas, que representan un 37 por ciento. En Asia, Japón es el principal consumidor de este producto, con una clara preferencia por los cognacs de más edad.

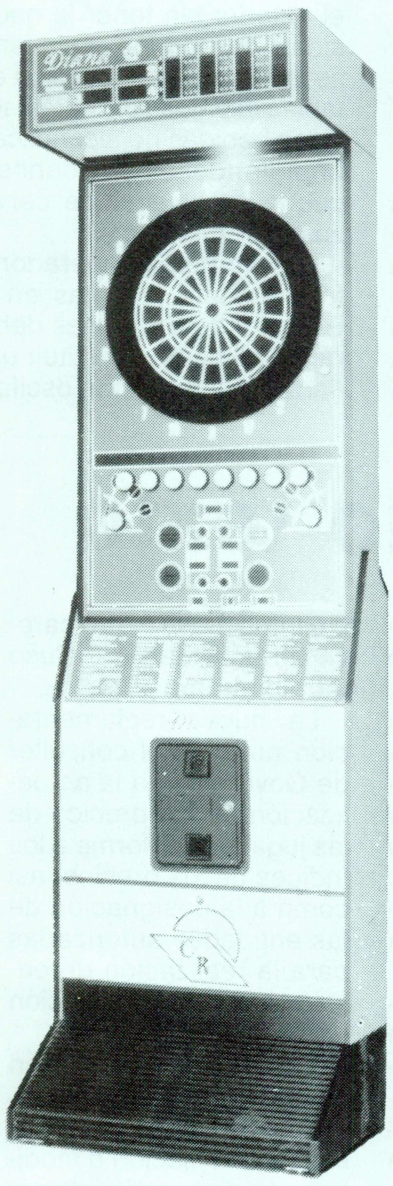
La Comunidad Europea le sigue con un 30 por ciento de las ventas totales y 41,7 millones de botellas.

Los consumidores españoles prefieren el cognac de calidad superior

Por su parte, América del Norte representa el 25 por ciento de las exportaciones, con 34,7 millones de botellas. En estos países, el conflicto del GATT pone de manifiesto el posible aumento por parte de Estados Unidos de las tasas arancelarias del cognac en un 200 por ciento. Este país es el principal consumidor de cognac a nivel mundial.

El cognac destina a la exportación un 94 por ciento de su producción, equivalente a 170 millones de botellas.

Asimismo, el cognac representa el 76 por ciento del valor total de las exportaciones franceses de bebidas espirituosas.•



Diana GR

G.R., S.A.
M. de JUEGOS Y RECREO
GR

Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR
COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO,
DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

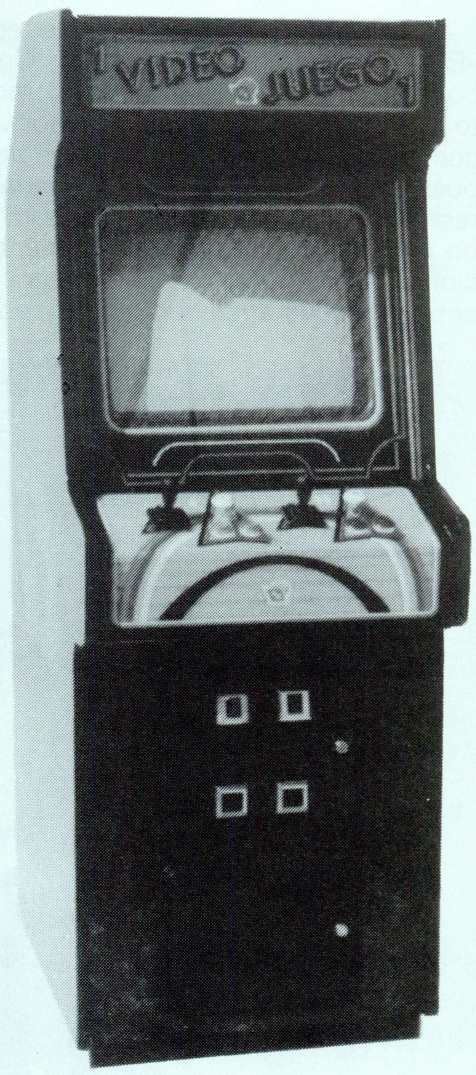
- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64

COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid

FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Video Juego 2

La Lotería Nacional llevará publicidad

Desde el pasado 12 de diciembre los décimos de la Lotería Nacional pueden insertar en su reverso cualquier tipo de aspecto comercial o técnico. En aquella fecha el Consejo de Ministros aprobaba el Real Decreto que posibilitaba esta circunstancia.

Normalmente el reverso de las fracciones de la lotería está ocupado *«por elementos que no son esenciales para su seguridad y garantía al margen de los requisitos mínimos formales»*. De esta manera, se vehicula la opción publicitaria.

La disposición aprobada por la Administración se ocupa de regular aspectos económicos y administrativos del Organismo Nacional de Loterías del Estado (ONLAE), entre los que merece destacarse la unificación del sistema de transferencias al Tesoro de los beneficios obtenidos por este organismo, cualquiera que sea el juego que hubiere generado.

Otra de las adopciones que incluye esta medida se refiere a la posibilidad de proceder al traslado a cualquier localidad del territorio nacional de los titulares de los puntos de venta de la ONLAE cuando así lo soliciten. La única premisa será que se sitúen en zonas descongestionadas comercialmente.●

Marcilla, internacionalizada

Douwe Egberts España es la nueva denominación de la conocida empresa Cafés a la Crema J. Marcilla.

La empresa, líder del sector del café en nuestro país, es la filial de la firma holandesa Douwe Egbert, integrada en el grupo americano Sara Lee.

Cafés a la Crema J. Marcilla comercializa marcas como *Marcilla* y *Soley*.●

La restauración vasca inicia la batalla del IVA

Los establecimientos de restauración de mayor prestigio del País Vasco acudirán conjuntamente ante la Administración autonómica para solicitar la reducción de la categoría de cuatro tenedores a tres o dos tenedores, si es necesario.

La pretensión de estos emblemáticos surge con la finalidad de amortiguar la escala de módulos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que impone a los establecimientos de cuatro tenedores una cuota del 15 por ciento.

Los establecimientos de restauración vascos no acudirán por separado, sino en colectivo. A esta iniciativa se suma el popular gastrónomo donostiarra, Juan Mari Arzak, quien ha expresado su preocupación a «ER». *«Aunque el cliente siempre acude allí donde recibe un servicial de calidad, no es menos cierto que la diferencia entre un tipo de IVA del 6 y del 15 es muy ostensible»*.

Fuentes del Departamento de Comercio del Gobierno vasco se pronunciaron recientemente reticentes a apoyar estas solicitudes, *«ya que consideran que los restaurantes continúan siendo muy caros, a pesar de su calidad»*.

Problema añadido

En cualquier caso, la denuncia protagonizada por destacados establecimientos de esta comunidad sólo son la punta del iceberg. La patronal de la hostelería guipuzcoana se suma a esta inquietud que complementa el ejercicio de 1992 ciertamente negativo desde el punto de vista tributario.

No obstante, los servicios jurídicos que esta entidad ha puesto a disposición de sus asociados ha funcionado satisfactoriamente. *«La asociación se comprometió a que todo aquél que optara por la Estimación Directa fuera asesorado por nuestro gabinete jurídico»*.

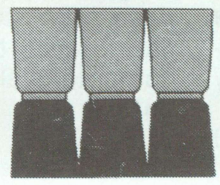
Una tarea mucho más compleja, puesto que en esta Comunidad se calcula en casi el 40 por ciento el número de establecimientos acogidos al régimen de Estimación Directa.

De cara a los próximos meses la tarea de la asociación seguirá ocupada en la materia fiscal, aunque uno de los temas que merecerá mayor análisis será el proyecto de ley de Arrendamientos Urbanos, la popular LAU. La asociación ha convocado varias coloquios y mesas redondas que piensan debatir el contenido del mencionado proyecto.

Por último, la hostelería vasca minimiza las consecuencias que para este sector ha supuesto la autoadaptación de las máquinas recreativas en el País Vasco. *«Desde hace dos años realmente tampoco puede decirse que dos máquinas 'B' sean verdaderamente rentables. Las máquinas se han devaluado mucho en hostelería»*, comenta Julián Garitano, gerente de la Asociación Guipuzcoana de Empresarios de Hostelería.

Los problemas se acumulan en medios sectoriales de la hostelería vasca, mientras otros establecimientos de similares características siguen escapando de los mismos debido a su matiz *«cultural»*. Por supuesto, se hablamos de los *«txokos»*.●

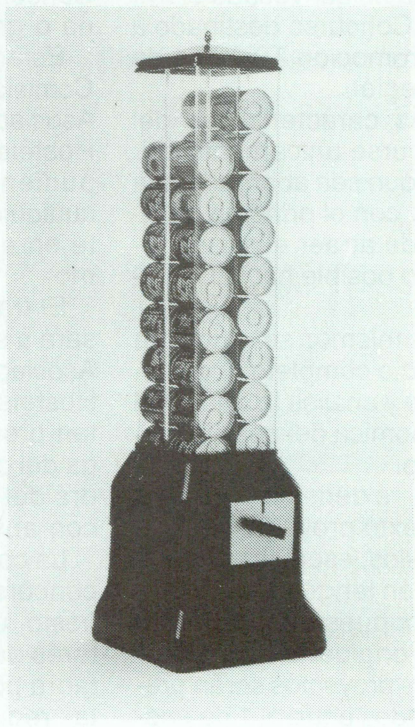
EXPEMOCAR,S.L.



Llevamos 22 años sirviendo a nuestros clientes.
Solicitenos la información que desee.

— Máquinas expendedoras de bolas de regalo y latas de frutos secos.

— Más de 2.000 artículos para introducir en bola.



EXPEMOCAR,S.L.

Nereo II — 29004 Málaga
Tel. (95) 224 39 05
Fax: (95) 224 39 04

Cantabria

ACEO no recarga en hostelería

Algo menos del 8 por ciento del parque de máquinas existente durante 1992 en Cantabria había causado baja el pasado 31 de diciembre. Esta cifra estimativa mantiene la tónica de ejercicios anteriores.

En efecto, el ejercicio de 1991 concluía con la tramitación de 154 bajas quedando el mercado en 3.195 máquinas de tipo «B». A tenor de esta estimación, la actual cifra de «B» quedaría situada en poco más de 3.000 máquinas.

Los motivos son harto conocidos. No sólo la falta de rentabilidad de las máquinas es la causa esgrimida. En la mayoría de los casos la razón obedece al cierre definitivo de establecimientos de hostelería en la comunidad cántabra.

La valoración del presidente de la Asociación Cántabra de Empresas Operadoras (ACEO), José Ramón Sáinz, es que la pérdida de cuota de mercado haya afectado más a las empresas de mayor peso, que a las pequeñas y medianas.

La Asamblea Regional de Cantabria comienza el año con la necesidad de aprobar dos presupuestos generales. Por un lado, los correspondientes a 1992 y, por el otro, los relativos a 1993.

Los proyectos en ambos casos mantienen el recargo del 5 por ciento sobre la tasa de juego estatal. Respecto del ejercicio del 92, los operadores ya abonaron el pertinente recargo. No así para 1993.

Sin embargo, la iniciativa del automático en esta región es no cargar tal incremento en el debe de hostelería. De ahí que ese recargo no redunde en los actuales acuerdos interpartes. *«Somos conscientes de que hostelería se encuentra seriamente afectada tributariamente. Por eso no apostamos por presionarles nosotros».*

A la puerta de la esquina se encuentra la posible asunción de competencias por Cantabria. ACEO ya ha mantenido diversos contactos con portavoces de grupos parlamentarios pasa saber cuál es su actitud hacia tal asunción competencial a corto plazo.•

Concurso de promoción turística

La Asociación Empresarial de Hostelería de Cantabria ha convocado el Primer Concurso destinado a la Promoción Turística de la Región.

Las características del concurso únicamente exigen que sea abordada una idea, con el principal objetivo de atraer el mayor turismo posible hacia Cantabria.

Asimismo, se exige un estudio completo que desglose y analice la viabilidad económica del posible proyecto.

La extensión máxima del texto proyecto será de 15 folios, escritos a máquina y en lengua castellana. Por supuesto, el proyecto será original e inédito.

Los proyectos serán presentados entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 1993.

Podrán tomar parte en el Concurso cualquier persona o grupo de personas.

Estará formado por la Comisión de Turismo de la Asociación Empresarial de Hostelería de Cantabria, pudiendo incorporar a cualquier persona relevante en el ámbito del Turismo.

El trabajo premiado pasará a ser propiedad de la Asociación Empresarial de Hostelería de Cantabria, tan pronto se haga entrega del premio, que dispondrá del trabajo o proyecto con absoluta libertad.

La convocatoria de este concurso pone de manifiesto, una vez más, el interés de la hostelería cántabra por promocionar esta región del norte de España.•

Pepsi compra Kas y Kesa

La multinacional norteamericana Pepsico ha llevado a cabo la adquisición de Kas y Knörr Elorza (Kesa) al Banco Bilbao Vizcaya y a la familia Knörr.

La operación, cifrada en 35.000 millones de pesetas, convierte a Pepsico en el accionista mayoritario de las citadas empresas.

La multinacional prevé invertir 3.000 millones anuales

Con la adquisición de Kas y Kesa, Pepsico alcanza el 13 por ciento del mercado español de bebidas refrescantes, donde la multinacional tiene previsto invertir alrededor de 3.000 millones de pesetas anuales.

Pepsico prevé alcanzar para el año 1997 unas ventas en España de 100.000 millones de pesetas, tras la consolidación de los zumos y mostos, comercializados con las marcas de Kas, Kasfruit y Greip.

Asimismo, la adquisición de Kas y Kesa por una de las grandes multinacionales de bebidas refrescantes potencia la introducción de nuevos productos en España.

Tal es el caso de la nueva bebida isotónica All Sport, que muy pronto comercializará la norteamericana Pepsico en nuestro país.•

Catalunya

Los dineros de las loterías y la Generalitat

Los presupuestos generales de la Generalitat de Catalunya correspondientes al ejercicio de 1993 no incluyen la partida de ingresos relativa a las loterías por vez primera desde su creación en 1987.

Esta circunstancia ya reseñada en «ER» coincide con el anuncio de la nueva modalidad de juego que cada cinco minutos celebrará un sorteo.

Precisamente las loterías gestionadas por la entidad autónoma (EAJA) proporciona un beneficio neto durante el año 1990 de 1.185 millones de pesetas. No obstante, la empresa que la gestiona obtuvo unas pérdidas de 311 millones de pesetas, según un informe de la Sindicatura de Cuentas al que tuvo acceso el rotativo «El País».

A tenor de estas cifras, una cierta contradicción se observa, aunque la Sindicatura incluye entre los gastos de la EAJA el ingreso que ésta efectúa en el Tesoro de la Generalitat. Asimismo interpreta como ingreso la subvención pública que recibe.

Los ingresos de la EAJA en 1990 fueron de 10.078 millones, mientras que los gastos ascendieron a 10.390 millones y las pérdidas a 311 millones.•

Retorna el *«affaire»* andaluz

Todo apunta a que en breve el juez Angel Márquez remita al Tribunal Superior de Justicia de Andalucía el sumario abierto, popularmente conocido por *implicar a* Juan Guerra, pero que afecta a los diputados Enrique Linde y Antonio María Claret, consejero y viceconsejero de Gobernación de la Administración autonómica años atrás.

Como los lectores de «ER» recordarán en este sumario también se encuentran implicados el viceconsejero, Francisco de paula Molina, el antiguo delegado de esta consejería en la provincia de Sevilla, Francisco Morillo, y Manuel Cortés, exdirector de Juego.

El anuncio del traslado del sumario invita a adivinar que en los próximos meses se prevé una nueva oleada de informaciones y contrainformaciones con el automático como protagonista.•

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

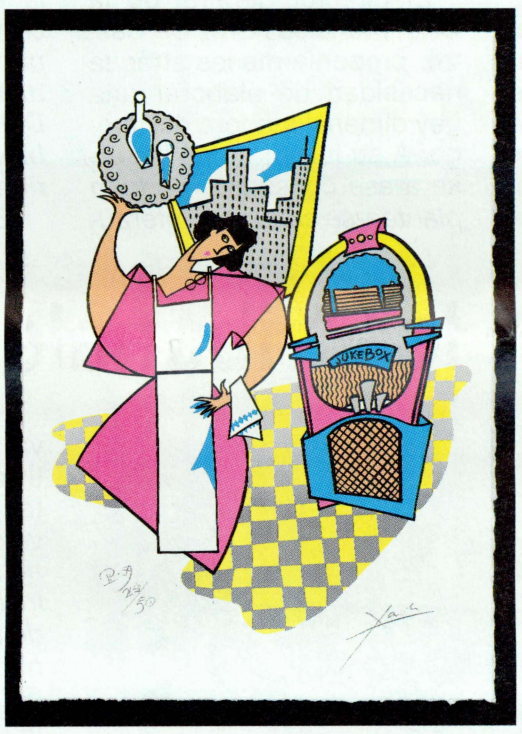
CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.



Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm.
Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE
Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Canarias anuncia importantes novedades en el 93

La viceconsejera Ana Oramas delega en el mercado la decisión última a cualquier planificación

La entrada en vigor el 1 de enero de 1993 del Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), al margen de constituir uno de los elementos noticiables de las últimas fechas, es el argumento de mayor preocupación para el conjunto empresarial del archipiélago.

Aunque la ley data del año anterior, la vigencia del mencionado impuesto comienza pocos días después de haber sido aprobada la reglamentación que la desarrolla. Una circunstancia que sienta bien a las claras el grado de información que puede haber recibido el empresario, principal afectado.

Sin embargo, el año 92 en Canarias ha reportado otros elementos de la actualidad desde la perspectiva del automático y la hostelería. Son precisamente tales enunciados los protagonistas del siguiente informe, con el que se inaugura una serie que pretende acercar la realidad sectorial de nuestro mapa autonómico.

La viceconsejera de Administraciones Públicas, Ana María Oramas, tomaba definitivamente las riendas del sector en la Comunidad canaria en 1992, aunque con las lógicas matizaciones que imponen el desempeño de otras muchas labores del Ejecutivo desde su departamento. No en vano, mantiene línea directa con el vicepresidente del gobierno canario, Manuel Hermoso.

Esta multiplicidad de funciones le han impedido, por ejemplo, estar presente en varias de las reuniones celebradas por la Conferencia Sectorial del Juego (CSJ) a lo largo del año.

Iniciativa

El director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, proponía meses atrás la necesidad de elaborar una Ley dimensionadora del Juego. A su juicio, de no llegarse a ese consenso *«podrían plantearse conflictos interautonómicos»*. Y lo ilustraba con el ejemplo de que una autonomía podía impulsar la instalación de un casino en una área geográficamente próxima a otra autonomía donde ya existía otro establecimiento.

Ana Oramas no ha querido entrar a fondo en este debate de política global que se ha debatido largamente en el seno de la CSJ. *«Prefiero que sean los otros miembros de la CSJ quienes se pronuncien al respecto. Yo llevo muy poco tiempo y apenas he podido asistir a sus reuniones. Delego en los otros miembros, que tienen más experiencia»*.

Esta alusión merece la lectura crítica hacia la actitud defendida por la CNJ en las reuniones interautonómicas cuando en ella era analizado cuál debería ser el futuro papel de las autonomías con competencias, una vez traspasadas tales facultades a las comunidades de «vía lenta». No en vano, Oramas postula la decidida acción de seguir instalando casinos en Canarias. *«Entiendo que la planificación del mercado no debemos marcarla nosotros. El gobierno de Canarias apoyará cualquier iniciativa que fomente riqueza y trabajo. Y los casinos pueden ser una fórmula. Si éstos no son rentables, será el propio mercado quien lo decida»*.

La viceconsejera de Administraciones Públicas sale al paso de ciertas críticas que desde algunos medios censuraban la instalación de un casino en la isla de Lanzarote.

«Prefiero que sean mis colegas quienes opinen de la labor de la CSJ»

Las manifestaciones de Ana Oramas suponen un salto adelante cuantitativo y cualitativo, puesto que el decreto 56/86, de 4 de abril, por el que se planifican los juegos y apuestas en Canarias, fijaba en cuatro el número de autorizaciones de instalación de casinos para todo el ámbito territorial.

No obstante los cinco años que daba de vigencia a la mencionada propuesta, el punto tres de su artículo 2 ya avanzaba la posibilidad de autorizar nuevas iniciativas, caso que *«el interés del desarrollo turístico lo aconsejare»*.

Modificaciones a corto plazo

Canarias se guía actualmente a través de la Ley 6/85, de 30 de diciembre, reguladora de los juegos y apuestas. Desde su aprobación por la Cámara autonómica, varios

Pendientes de los tribunales

Como ocurriera en otras Comunidades Autónomas, la puesta en marcha de los boletos autonómicos ha estado presidida por un amplio elenco de vicisitudes.

«ER» ya ha ha informado en anteriores ediciones de la revocación de la concesión a la empresa inicialmente adjudicataria. Sin embargo, la gran novedad con vistas al inmediato futuro radica en la expectativa de que sea el propio gobierno de Canarias quien gestione estos sorteos directamente.

«La pretensión del gobierno de Canarias es que la lotería sea explotada por la propia Administración. No obstante, la venta sería materializada por personal minusválido y pretendemos alcanzar un convenio con entidades de ahorro para que sean formalizados los pagos. Las loterías no pretenden ser una fuente de beneficios. Unicamente nos interesa cubrir las necesidades», manifiesta Ana Oramas.

La puesta en marcha de estos boletos podría ser una realidad antes del próximo mes de abril.

La venta de esta lotería ocuparía a unos 500 vendedores, según las expectativas de la Administración.

El Supremo sentencia el «cierre inmediato» de Santa Catalina

Mucho más caudal informativo ha movido el tema de los casinos. El más cercano en el tiempo se refiere al establecimiento de la isla de Lanzarote, que incluso mereció una pregunta en Las Cortes.

Sin embargo, las interrogantes de los casinos de Las Palmas de Gran Canaria y de Tenerife parecen desvelarse lentamente.

En el primero de los casos el pasado 31 de diciembre el Tribunal Supremo fallaba a favor del *«cierre inmediato»* del establecimiento. Al cierre de la presente edición, la sentencia no había sido notificada oficialmente a las partes por lo que no se había producido reacción oficial.

No obstante, Ana Oramas resalta que el cierre y la consiguiente denegación de la licencia de explotación a los actuales adjudicatarios del Casino de Santa Catalina no conllevará la pérdida de esa actividad de ocio en la capital gran canaria. *«La nueva concesionaria del casino tendrá la obligación de incorporar en los puestos de trabajo al mismo personal laboral que desempañaba esas funciones hasta la fecha»*, advierte la viceconsejera de Administraciones Públicas. *«Ese es uno de los compromisos que deberá asumir la nueva concesionaria»*.

Las dudas ya han desaprecido completamente en el caso del casino de Tenerife. Si hasta la fecha este establecimiento era regentado por el propio Cabildo, desde principios del presente año esa misma institución ha ganado la nueva concesión, abandonando la situación de temporalidad que arrastraba en los últimos años.

La resolución de ambos casos, y muy especialmente Santa Catalina, detalla los rasgos definitivos de la política diseñada por la nueva Administración canaria en este terreno. Unas líneas de actuación que pasan por instalar tantos establecimientos como el mercado dicte. *«Se trata de procurar riqueza y trabajo»*, resalta Ana María Oramas.●

han sido los desarrollos efectuados. Al margen de las reglamentaciones sobre casinos y bingos, reclaman el interés el de máquinas recreativas en mayo de 1988 y su posterior variación parcial el 1 de junio de 1989.

Oramas entiende que el 93 es ideal para proceder a una adaptación de la ley a las necesidades actuales. En ese contexto cabe reclamar la atención sobre un aspecto muy concreto: las máquinas «A». *«Soy partidaria de suprimir los controles y topes hacia este tipo de máquinas, y más ahora que observa un crecimiento significativo. Además, no tiene ninguna repercusión social desde el punto de vista de control».*

Así pues, la expectativa en el gobierno canario pasaría por la redacción de una Normativa específica para ese conjunto de modelos. Una circunstancia que equipararía Canarias a Navarra, la comunidad que se anticipaba en esa misma línea de actuación en el año 1990.

Respecto del premio máximo que en sucesivos ciclos podrá obtener la máquina «B», el proyecto pasaría por fijar la cantidad de 10.000 pesetas, pero sólo cuando la Administración central aprobara el correspondiente real decreto.

La amplia difusión que ha obtenido la iniciativa de colocar el premio máximo de las máquinas «B» en 10.000 pesetas en el radio de actuación de la CNJ ha decidido a la viceconsejera de Administraciones Públicas a homologar en Canarias tal cantidad cuando el Consejo de Ministros del gobierno central apruebe tal determinación.

Esta decisión se complementa con la medida que fija en 7.500 pesetas el premio máximo de aquellas máquinas que obtuvieron su autorización de explotación con posterioridad al mes de octubre de 1990.

Mínima ilegalidad

La introducción de máquinas recreativas clandestinas, en gran número procedentes de Italia, ha sido la incidencia más significativa del pasado año.

Estos modelos se beneficiaban del carácter de puerto franco que tenían las islas, una circunstancia que con la vigencia del IGIC será inviable en el futuro. Las máquinas eran explotadas sin permiso visado por la Administración canaria.

Sin embargo, Antonio Acha, jefe del Servicio de Inspección, es el primero en minimizar el grado de ilegalidad apreciado en el operativo, *«gracias a la actitud colaboradora de las operadoras».*

El Servicio de Inspección está compuesto de 14 miembros, número que, a juicio de Antonio Acha, *«resulta suficiente para cubrir toda la comunidad».*

Número de Máquinas Recreativas (1):

A	569
B	1.699
C	106
Número de Empresas Operadoras	516
Número de Máquinas precintadas	155
Número de Máquinas Expendedoras clandestinas	15
Número de Máquinas Decomisadas	5.035

Número de Salones Recreativos:

A	30
A y B	205
Número de Bingos	35
Número de Casino	4

(1): Cifra de modelos dado de alta en 1992.
Fuente: Servicio Inspección Juego Gobierno Canarias.

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES **BARNIE**

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad

• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

La venta de boletos, remedio para una hostelería en precario

El elemento tributario ha presidido la acción del colectivo empresarial de hostelería en Canarias durante 1992. Mucho más que el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), la problemática se ha apreciado en el gran número de inspecciones realizadas por Hacienda a todas aquellas empresas que optaron por la vía de la Estimación Directa.

En efecto, fuentes de la patronal de hostelería canaria han estimado en un 20 por ciento de bares y cafeterías de la Comunidad acogidas a la Estimación Directa, relegando el restante 80 por ciento a la Estimación Objetiva.

La opción de los módulos ha sido el mal menor para hostelería

La patronal tinerfeña lamenta el escaso trato con las operadoras

El presidente de la Asociación de Empresarios de Hostelería de Tenerife, Jesús Gutiérrez, advierte que *«el tiempo ha venido a confirmar que la opción de los módulos ha sido el mal menor. En los supuestos de Estimación Directa, nadie se ha escapado de ser visitado por la inspección fiscal. Detectar algún error era sinónimo de perjuicio para ese establecimiento, en general de tipo familiar».*

El momento coyunturalmente negativo tiene prolongación en la gran dificultad que supone alquilar alguno de esos establecimientos, situación alimentada aún más ante el temor del texto del proyecto de ley de Arrendamientos Urbanos.

En relación con el IGIC, Gutiérrez también tiene palabras de censura hacia las diferentes Administraciones *«porque no ha habido interés alguno en explicar las consecuencias de la ley».*

Relaciones

Jesús Gutiérrez como claramente perjudicial para los establecimientos la grave crisis atravesada por el sector del recreativo. *«Evidentemente las máquinas constituían el método para alcanzar unos ingresos extras que promovieran la resolución parcial de nuestros problemas»*, reconoce el presidente de la patronal tinerfeña.

Esta circunstancia se ha sumado a la problemática emanada de las poco extensas relaciones con las empresas operadoras. *«Cuando en la mayor parte de la península eran alcanzados acuerdos entre operadores y hostelería a raíz del incremento de la tasa de juego y se han mantenido, aquí seguimos sin firmar ningún concierto. Verdaderamente las relaciones con empresas operadoras no son satisfactorias»*, destaca Jesús Gutiérrez.

Una de las expectativas que se ha trazado la patronal de hostelería con el fin de aminorar la situación de crisis es la venta de los boletos que próximamente pondrá en circulación el gobierno canario. A juicio de Gutiérrez, son muchas y variadas las razones que aconsejan la venta de los boletos en los bares como centros de reunión y esparcimiento, aunque también aplaude la idea de que esa lotería pueda ser vendida por minusválidos.

A finales de 1992 en Canarias se distinguían alrededor de 8.000 establecimientos de hostelería agrupados bajo la denominación de bares y cafeterías. •

Las máquinas «A» podrían salir del Reglamento en el curso del año

Capítulo especial merecen los salones, que proliferaron al concluir el ejercicio. El *«boom»* de los simuladores se aduce como causante directo de ello. Una reciente decisión autoriza los *«cierres temporales»*. La medida afecta fundamentalmente a aquellos locales más estratégicamente ubicados en las cercanías del litoral o en la misma playa.

La línea de gestión del Gobierno de Canarias parece orientarse hacia una asimilación de las líneas maestras trazadas en el seno de la CSJ. Sin embargo, la postura favorable a la salidad de las máquinas «A» del Reglamento se configura como destacada novedad. •

Programador Universal Chip Master 3000

LOGICAL DEVICES ofrece un programador universal Chip Master 3000, que permite configurar a través de su tarjeta interfaz un ordenador portátil, PC/XT/AT u ordenador compatible como un programador inteligente.

Chip Master 3000 incorpora un zócalo ZIF de 40 pines, programando más de 1.000 dispositivos entre las familias: EPROMs, EEPROMs, PALs, GALs, FPLAs, EPLDs, EEPLDs, PEELs y microcontroladores. También se incluyen los dispositivos PLCCs, mediante la incorporación de adaptadores opcionales.

Este programador se complementa con un software gestionado mediante menús, que permite al usuario seleccionar de forma sencilla y rápida el dispositivo a programar, mediante el nombre del fabricante y su «part number», con opciones de edición de pantalla completa, test de vectores formato Jedec, posibilidad de añadir nuevos dispositivos y autodiagnóstico de sus 40 pines.

Chip Master 3000 es un programador de bajo coste, ligero, pequeño, compacto, de bajo perfil y fácil de transportar, con rendimiento capaz de competir con los programadores grandes de configuración autónoma.

Los productos de LOGICAL DEVICES están representados en España por Upelec Informática.

Conservar el vino de una botella abierta

El vino que queda en una botella una vez abierta puede mantenerse en perfecto estado gracias a un original sistema de conservación perfeccionado en Reino Unido. «Le Verre de Vin», patentado por Bermar International, permite a bares, restaurantes y hoteles la venta de una mayor selección de vinos, espumosos o no.

Generalmente, la gama de vinos sueltos es limitada, ya que una vez abierta la botella, el contenido se estropea en un tiempo relativamente breve. Por ello, muchas grandes cadenas de hoteles han adoptado un sistema, que consiste en un bomba que extrae el aire de la botella ya abierta, en caso de vino no espumoso, o que renueva la presión, en caso de vino espumoso.

De este modo, la bebida no vendida no se oxida o pierde su efervescencia.

Una tapa especial con válvula o de impulsión se coloca luego en lugar del corcho. Posteriormente, se utiliza una de dos tubos o de «pitot» presostáticos para extraer o insertar el aire a través de la tapa en dos a cinco segundos, según la cantidad de vino que quede.

Una luz verde indica que se han logrado las condiciones óptimas de preservación. El vino se conserva perfectamente en periodos de hasta 21 días.

Los tubos, controles y elementos sensibles están contenidos en un atractivo receptáculo en forma de botella, que se instala contra la pared y que tiene valor decorativo.

Sistema para refrigerar todo tipo de bebidas en los bares

«Barcooler» es el sistema modular para bares de la firma británcia IMC, diseñado para exponer de manera atractiva y mantener frías todo tipo de bebidas, tales como cervezas, zumos de frutas y vino. Una reciente novedad es el empleo del refrigerante R134A, que no afecta a la capa de ozono y que, pese a su elevado coste, destaca por ser el menos contaminante. Igualmente, todos los armarios «Barcooler» están aislados con espuma sin CFCs.

La introducción de una reducida, pero poderosa, unidad evaporadora para usar con sistemas remotos compresores ahorra espacio, ruido y calor en el bar.

El equipamiento «Barcooler» se ha diseñado para lograr el máximo espacio de almacenamiento, con estanterías ajustables y superficies interiores en acero inoxidable para una total higiene.

El diseño cuidado y la iluminación interior hacen más atractivos los productos a vender.

Cerramientos plegables, una solución interior

La marca Espaisol cuenta con un amplio surtido de cerramientos plegables especialmente indicados para Hostelería.

Mediante este tipo de cerramientos se pueden aprovechar al máximo los espacios en restaurantes, bares y cafeterías, ya que estos cerramientos pueden extenderse o plegarse fácilmente, deslizándose con suavidad y ocupando el mínimo espacio, en su posición de plegado.

Los cerramientos están compuestos de elementos modulares en aluminio, corredizo sobre guía y pudiendo plegarse, indiferentemente, a ambos lados.

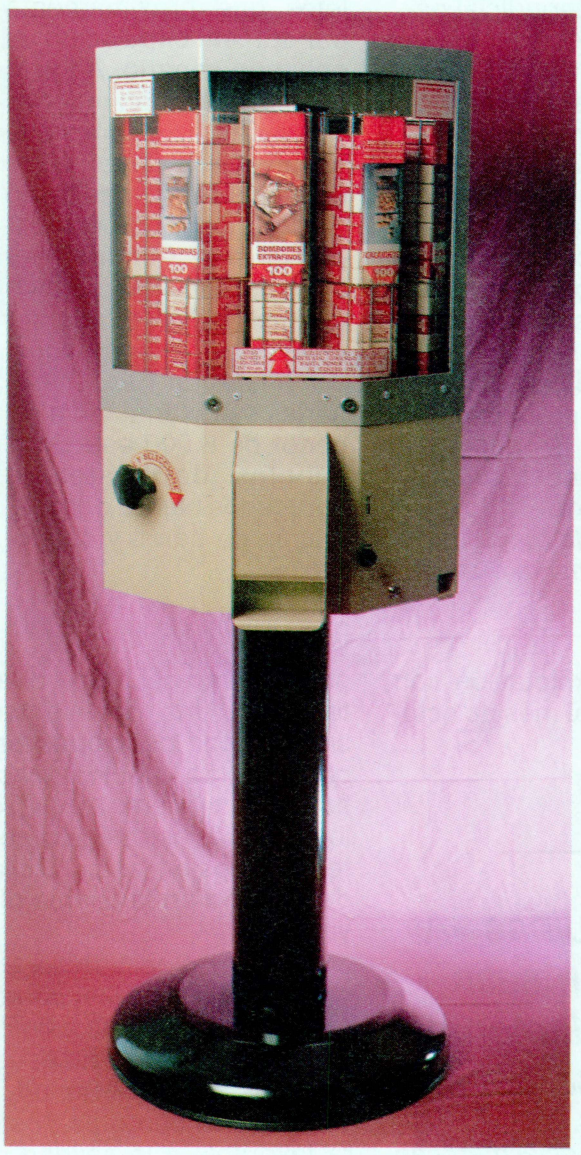
El aluminio puede ser lacado o anodizado en 15 colores distintos. El fácil movimiento de las puertas está asegurado por la particular forma del perfil, el especial abisagrado y la sencillez de su carro.

Ollas a gas que no queman los alimentos

Las ollas con camisa de vapor AH/1, de Groen, son ideales para cocinar y recalentar grandes cantidades de verduras, sopas, salsas, pasta, arroz, aves, carne y demás alimentos, sin tostarlos ni quemarlos.

Disponibles en varias capacidades, estas ollas tienen un sistema de producción de vapor a gas. Cada unidad se controla por termostato, eliminándose así la necesidad de vigilancia constante, y ahorrando al cocinero tiempo y trabajo.

Las ollas, aisladas en su interior y revestidas en acero inoxidable, poseen todas las certificaciones norteamericanas para este tipo de aparatos.



DISTRINAC
DTN

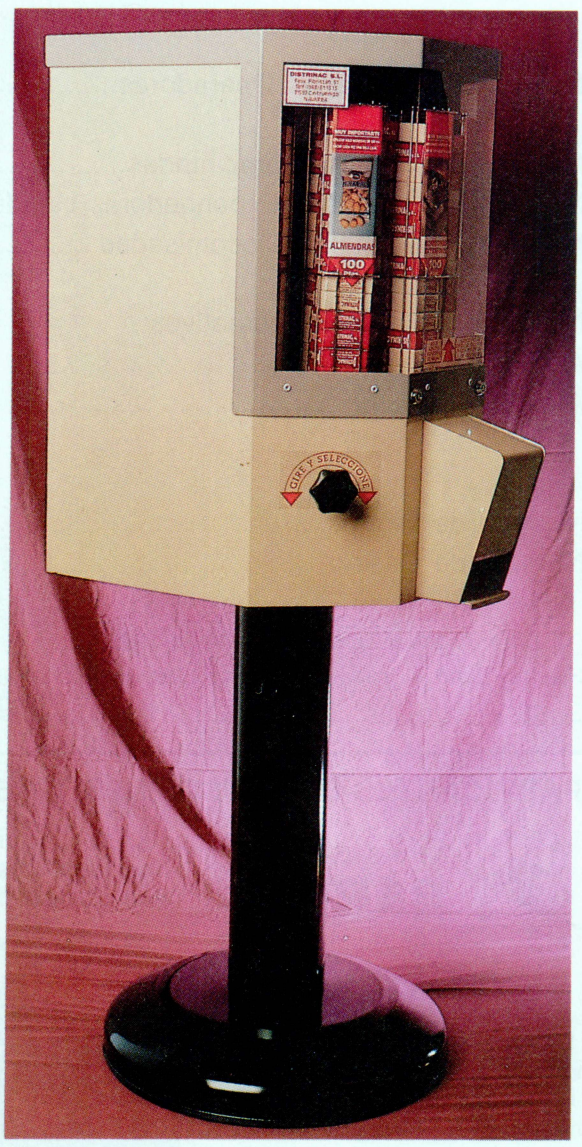
DISTRINAC, S.L.
c/Sancho El Fuerte, 21
31592 Cintruenigo (Navarra)

STOP

NO BUSQUE MAS. ESTA ES SU MAQUINA.
TENEMOS LA REVOLUCION EN EL CAMPO
DE LOS SOLIDOS. ALTA RENTABILIDAD.
Disponemos de una extensa gama de productos para la máquina: frutos secos, chocolatinas, bombones, y así hasta un sin fin de productos.

CARACTERISTICAS DE LA MAQUINA:
— Medidas: 50 x 50 x 1,50 aprox.
— Carga: 190 paquetes
— 10 canales
— Mecánica a 100 ptas.

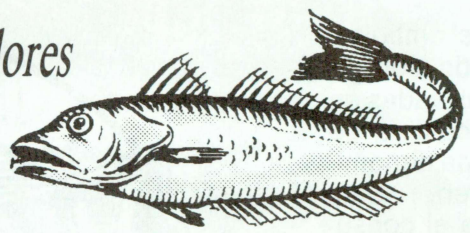
Para más información:
NAVARRA. Telf. y Fax: 948-81.13.13
MADRID. Paseo de la Habana, 169. Of. C-108
Telf. 91-350.32.24/25
Fax. 91-381.26.94

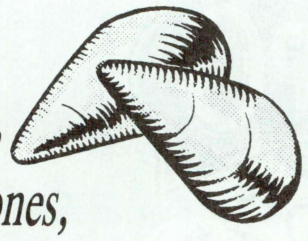


De Galicia, y tan frescos.

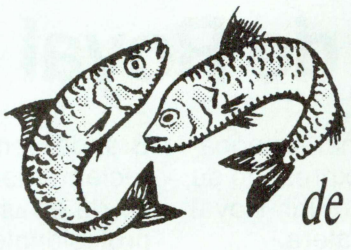
Galicia tiene 1.309 km. de costa de los que apenas 100 se han visto afectados.

Además, las aguas donde faenan los pescadores y mariscadores gallegos se extienden a lo largo de muchas millas.

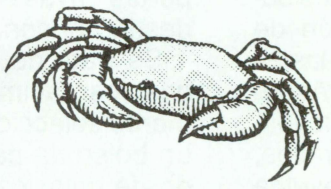




Quedan, todavía en Galicia, muchos kilómetros de costa y de rías.
Hay 3.500 bateas de mejillones, de las que sólo 104 están afectadas.
Muchas millas de aguas limpias, generosas, donde se siguen capturando,



cada día, los más sabrosos y variados pescados y mariscos.
Disfrute estas fiestas de la calidad, de la variedad y del sabor de los pescados y mariscos de Galicia. Con toda confianza.



Llegan del mar, tan frescos como siempre.

XUNTA DE GALICIA

CONSELLERÍA DE PESCA,
MARISQUEO E ACUICULTURA

Nuevas técnicas en la producción del rodaballo

La empresa vasca Culmanor (Cultivos Marinos del Norte), dedicada a la cría y desarrollo del rodaballo, ha iniciado recientemente su actividad comercial.

La puesta en marcha de la empresa ha supuesto una inversión de 220 millones de pesetas.

La ubicación de las instalaciones, la construcción de dos emisarios submarinos, y el desarrollo de los primeros peces han sido otros factores decisivos en el reinicio de la actividad.

Los viveros, situados en el barrio donostiarra de Igueldo, ocupan una superficie de 3.500 metros cuadrados. Las instalaciones, que en este momento albergan unos 180.000 ejemplares de rodaballo, se sitúan a orillas del Cantábrico.

Culmanor forma parte de un proyecto de innovación tecnológica que fue aprobado por programas comunitarios, que han permitido subvenciones de la Comunidad Europea y el Departamento de Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco.

A su vez, la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial del País Vasco

Culmanor ha invertido 220 millones en el proyecto

(SPRI) ha colaborado en la financiación del proyecto tecnológico.

La empresa posee una capacidad anual de comercialización de doscientas toneladas de rodaballo. El periodo medio de crecimiento de estos peces es de dieciocho meses.

Los rodaballos vascos tienen importantes características organolépticas. La alimentación de estos peces influye decisivamente en su sabor final.

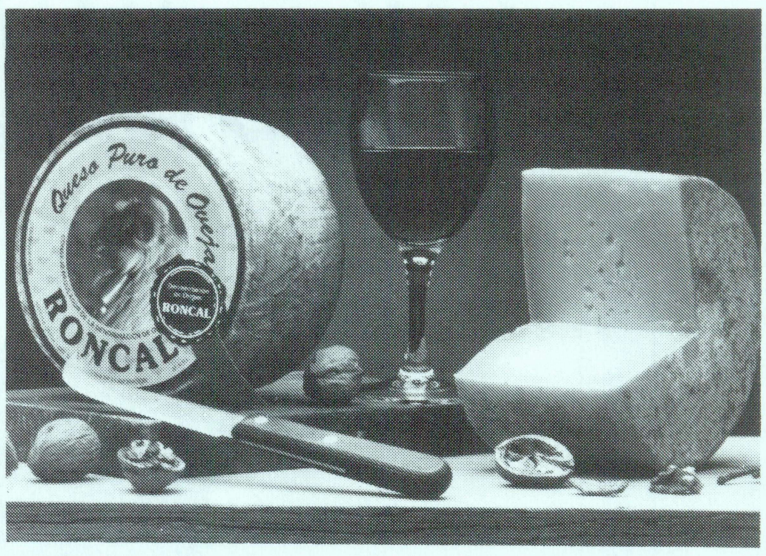
Los rodaballos tienen varias líneas tradicionales de alimentación, aunque el rodaballo vasco de Igueldo utiliza una combinación propia que es considerada óptima por los investigadores. En concreto, este pescado es alimentado mediante una fórmula mixta especial, que combina una línea alimentaria tradicional con diversas variedades de pescado fresco.

De este modo, se consigue, además de una textura muy apreciada, un delicioso sabor.

La ubicación de los viveros de Igueldo ha sido objeto de una minuciosa selección de las aguas de la costa vasca y de las mejores temperaturas, con el fin de facilitar el crecimiento de la especie.

Otra ventaja es su absoluta garantía sanitaria. En breve, cada pieza procedente del vivero llevará un distintivo con la fecha de su selección y el periodo de caducidad.●

El Queso del Roncal salvaguarda su calidad



El comité de cata está creado por la Universidad Pública de Navarra

La Denominación de Origen Queso del Roncal, primera que en su momento mereció este reconocimiento para su producto, ha concluido su modernización y puesta al día con la implantación de rigurosas medidas para la salvaguarda de su calidad.

A través de inspecciones periódicas, el Consejo Regulador de esta denominación de origen lleva a cabo un control minucioso de los rebaños de ovejas *latxa* y *rasa*, asentados en Navarra. Asimismo establece un riguroso control de la leche producida por cada uno de los rebaños y las partidas adquiridas por los elaboradores.

Los controles continúan después con muestreos periódicos, que abarcan desde la calidad de la leche contenida en los tanques, hasta la evolución de las piezas en las salas de maduración y afinamiento.

Toda esta minuciosa y pormenorizada labor de vigilancia se refleja a su vez en la contraetiqueta que luce cada queso, cumplimentada con arreglo al código de elaboración establecido. Esta contraetiqueta constituye un auténtico documento de identidad en el que se desvela su evolución a lo largo del proceso.

La denominación navarra es la primera para su producto

Los mecanismos concluyen con la intervención de un comité de cata, creado bajo los auspicios de la Universidad Pública de Navarra, que realiza el contraste final de los lotes y de las cualidades organolépticas del producto antes de llegar al mercado.●

La uva de Vinalopó, garantía de calidad

La práctica del embolsado ha contribuido a distinguir las uvas cultivadas en la comarca alicantina de Vinalopó con una denominación de origen. Esta técnica permite el consumo de uvas de color uniforme y agradable paladar, fuera de su época normal de maduración.

El embolsado permite una perfecta coloración

Las variedades de uva *Aledo*, *Italia* y *Rosetti* son los racimos amparados bajo esta denominación de origen, cultivados en las localidades de Agost, Aspe, Hondón de las Nieves, Hondón de los Frailes, Monforte del Cid, Novelda y Romana, todas ellas enclavadas en la comarca alicantina de Vinalopó.

Esta práctica tan peculiar es desconocida por la mayoría de consumidores, debido a que la uva llega al mercado desprovista del bolso protector que la ha acompañado hasta el almacén, donde manos expertas envasan la uva con destino al consumidor.

Se trata de recubrir todos los racimos, previamente seleccionados, con un bolso de papel satinado de color caña, abierto por sus extremos y de la dimensión adecuada al racimo a cubrir.

El operario introduce el racimo en el interior del bolso y lo fija, atándolo por su parte superior mediante un hilo de esparto o rafia al pedúnculo. De este modo, el bolso queda cerrado sobre el racimo por la parte superior y abierto por la inferior.

El embolsado se realiza entre los meses de julio y agosto, cuando el racimo está en pleno proceso de crecimiento.

No todos los racimos son aptos para el embolsado. Cualquier grano dañado o excesivamente manoseado puede dañar todo el racimo, quedando éste totalmente inservible.●

UVA DE MESA VINALOPÓ EMBOLSADA DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Esta técnica es desconocida por la mayoría de consumidores

Tabacalera estudia la venta de Royal y Apis

La multinacional americana Nabisco ha expresado su intención de adquirir Royal Brands a Tabacalera.

Nabisco, que valora la filial alimentaria en 34.000 millones de pesetas, ha visto rechazada su oferta, debido a que Tabacalera valora en un 20 por ciento más la compra.

Royal Brands, uno de los más importantes grupos de alimentación que desarrollan su negocio dentro del ámbito ibérico, comercializa marcas tan conocidas como Apis, Fruco, Artiach y Royal.

La nueva división Royal Brands Horeca se ha creado, recientemente, con el objetico de abastecer a todos los profesionales de la hostelería y restauración.

La facturación alcanzada, durante el ejercicio de 1992, por la empresa Royal Brands ha sido de 27.000 millones de pesetas, que representan un incremento del 13 por ciento, respecto a los resultados del año anterior.

Por su parte, el beneficio de la empresa se ha incrementado en un 17 por ciento, con un total de 2.750 millones de pesetas.●

Osborne aumenta beneficios

El Grupo Osborne ha obtenido un beneficio neto de 2.534 millones de pesetas, durante los seis primeros meses del año, que representan un espectacular incremento del 115 por ciento, respecto a los resultados obtenidos por la empresa durante el mismo periodo el año anterior.

Por su parte, la facturación neta del Grupo Osborne, compuesto por trece sociedades y la empresa matriz, ha ascendido a 37.465 millones de pesetas, que representa un incremento del 2 por ciento en relación a 1991.

La facturación máxima ha correspondido a Bodegas Bobadilla con 5.332 millones de pesetas y con un beneficio de 155 millones de pesetas.

G. Sánchez R. Carvajal, con 392 millones de pesetas y un incremento del 49 por ciento, ha sido la firma que ha alcanzado mayor beneficio.

A esta empresa le sigue Bodegas Montecillo con un beneficio de 142 millones de pesetas, que representan un aumento del 45 por ciento.

Por su parte, la empresa Anís del Mono ha incrementado su beneficio en un 36,5 por ciento, con 220 millones de pesetas.

Numosa-Boffard ha obtenido tan sólo un beneficio de 16 millones de pesetas, que representan un descenso del 81 por ciento.

Las empresas Os Vinhos de Portugal y Jonás Torres y Cía ha experimentado ligeros descensos en sus respectivos beneficios.

Mientras que la primera ha alcanzado un beneficio neto de 13 millones de pesetas, que representa una caída del 38 por ciento, el beneficio de Jonás Torres y Cía ha sido de 59 millones de pesetas, que representan un 8,5 por ciento menos que el año anterior.

La mayor parte de la comercialización del Grupo Osborne corresponde al mercado interior, con un 91,9 por ciento.

Por su parte, las exportaciones, que son cada vez más importantes, suponen un 8,1 por ciento del total de las ventas.

La empresa destina el 92% al mercado nacional

El brandy es el producto con mayor participación en el mercado del Grupo Osborne. Esta empresa comercializa en nuestro país marcas tan conocidas como *Veterano*, *Magno*, *Independencia* y *103*.

Nueva presentación

El Solera Gran Reserva, brandy de Jerez Conde de Osborne, ha sido objeto de una nueva presentación de su botella y estuche.

La bodega andaluza lleva estudiando la nueva presentación desde hace dos años.

La botella, diseñada por Salvador Dalí, se caracteriza por su silueta redondeada y su superficie anacarada, que se alejan de todo convencionalismo.

Asimismo, el estuche sigue esta misma línea. En él aparece la misma reproducción del corazón de Dalí, que se utiliza para la botella.

Recientemene, los vinos de Jerez de Osborne están siendo representados por la firma Barwell & Jones, actuales importadores para Inglaterra de los vinos de Rioja Bodegas Montecillos.●

Los resultados del Grupo

	Beneficio neto(1)	%
Osborne y Cía.	1.741	-2'4
Osborne Distribuidora	649	4'5
Bodegas Bobadilla	155	
Anís del Mono	220	36'5
Bodegas Montecillo	142	45
Os. Vinhos de Portugal	13	-38
Numesa Boffard	16	-81
Jonás Torres y Cía.	59	-8'5
G. Sánchez M. Carvajal	392	49
Rives-Pitman	150	-17

(1) Millones de pesetas

De copas...

• Las bodegas amparadas bajo la Denominación de Origen Toro están llevado a cabo una intensa campaña de publicidad, destinada principalmente a los medios de comunicación, con el fin de promocionar sus vinos en nuestro país, afirma a «ER» Mercedes Alonso, secretaria general del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Toro.

«Se trata de poner de relieve la realidad actual del vino de Toro. Estos caldos casan a la perfección con los gustos de los consumidores, en general».

Por otro lado, la producción de uva, durante la pasada campaña de 1992, ha disminuido en torno a un 30 por ciento, en relación a los resultados del año anterior. El estado fitosanitario de la uva ha sido excelente.

• La falta de acuerdo entre el Grupo Freixenet y Cofir, que controla la mayoría del Grupo Bodegas Berberana, dificulta la venta de la bodega riojana a la empresa catalana.

Esta última está dispuesta a pagar por el 50,11 por ciento del capital del Grupo Bodegas Berberana entre 3.000 y 3.500 millones de pesetas.

Asimismo, el Grupo Berberana, que controla el 20 por ciento del vino riojano, agrupa a cinco bodegas riojanas, la propia Bodegas Berberana, Bodegas de Abalos, Arisabel, Mariscal y Bodegas Conde de Haro.

Bodegas Berberana prevé obtener una facturación de unos 4.600 millones de pesetas y unos beneficios de 825 millones de pesetas, que suponen un incremento de un 20 por ciento.

• Las exportaciones de los vinos acogidos bajo la Denominación de Origen Condado de Huelva se incrementaron en torno a un 82 por ciento, durante el ejercicio de 1992, según ha manifestado a «ER» Augusto García Flores, secretario general del Consejo Regulador de la citada denominación.

«Este espectacular crecimiento responde al considerable aumento de nuevos mercados en el exterior».

La producción durante este mismo periodo de tiempo ha sido unos 450.000 hectolitros.

Importante consumo de agua en hostelería

España cuenta con 97 empresas elaboradoras de este producto

El consumo de agua mineral envasada en los establecimientos de hostelería y restauración de nuestro país representa alrededor del 30 por ciento de la producción total.

Esta bebida ha experimentado un incremento en torno al 5 por ciento, durante el último ejercicio de 1992.

Estas cifras representan un moderado crecimiento del sector de aguas minerales en relación a los resultados obtenidos en años anteriores, según ha señalado a nuestro periódico «ER» Irene Zafra, secretaria general de la Asociación Nacional de Aguas de Bebidas Envasadas (ANEABE).

Durante el ejercicio de 1991, las 97 empresas elaboradoras de agua mineral envasada existentes en nuestro país consiguieron un crecimiento del 8 por ciento, con una producción de 2.041 millones de litros.

El sector incrementa su producción un 5%

El agua mineral envasada sin gas sigue siendo la más consumida. Asimismo, el envase PVC, botella de plástico no retornable, es el que más se adecúa a los gustos de los consumidores españoles.●

La nueva 'sin' de Cruzcampo

El Grupo Cruzcampo, cuyo principal accionista mayoritario es la firma Guinness, ha lanzado recientemente al mercado una nueva cerveza sin alcohol, comercializada con el nombre de Kaliber.

Kaliber es líder en Irlanda, Reino Unido y Estados Unidos

Se trata de una cerveza líder en países como Irlanda, Reino Unido y Estados Unidos.

La multinacional británica Guinness cuenta con la adquisición de Distillers Company (DCL) desde el año 1986.

La cerveza ha sido muy valorada por el consumidor español

Esta empresa incluye marcas tan conocidas como Johnnie Walker, White Horse, Dewar's y Gordon's.●

No es posible actualizar balances en el extranjero

Las entidades financieras y las empresas no pueden incorporar en el conjunto de rendimientos o base imponible mundial los resultados de las actualizaciones realizadas por sus sucursales en el extranjero al amparo de las legislaciones del país donde se estén situadas, según un reciente dictamen del Tribunal Central de Hacienda.

El Tribunal Central de Hacienda opina que la repercusión fiscal se limitará al ámbito del país

El fallo señala que las repercusiones fiscales de la actualización deben limitarse exclusivamente al ámbito territorial del país donde la peculiar situación económica ha aconsejado la adopción de tal medida.

La cuestión analizada por el tribunal se refiere a que si, a efectos del Impuesto de Sociedades, puede admitirse como partida negativa en el cálculo de los beneficios de la entidad interesada el saldo de la cuenta *«corrección monetaria»*, procedente de una sucursal establecida en un país sudamericano.

Reacción

La inclusión en la base imponible mundial de una partida que Hacienda ha considerado incorrecta hizo que en una primera instancia la Oficina Nacional de Inspección de Madrid aumentara la cuota de la entidad con un recargo por el importe que realmente correspondía a la infracción por omisión, a tenor de lo explicitado en la vigente Ley General Tributaria.

El fallo emitido por el Tribunal Central de Hacienda entiende que calificar una conducta como infracción de omisión exige implícitamente una intención real de defraudar a la Administración.

El Tribunal Central estima que una actualización de elementos patrimoniales cuyo resultado implica un beneficio, caso de que el valor inmovilizado supere el capital y reservas, o bien una pérdida en el supuesto contrario.

El veredicto de Hacienda supone analizar un aspecto de gran trascendencia económica, que puede alcanzar casi los 1.000 millones de pesetas. •

Ley de responsabilidad civil, a corto plazo

La responsabilidad civil de un fabricante o importador por los daños que cause un producto defectuoso tendrá como límite una multa de 10.500 millones de pesetas, a tenor del proyecto de ley de responsabilidad civil por defectos en bienes que será trasladado al Parlamento en breve.

No obstante, el afectado será el responsable de demostrar el daño ocasionado en el producto, caso de querer obtener una indemnización.

El afectado tendrá un plazo de tres años desde que se produzca el daño o se conozca el defecto. Asimismo está previsto que quien satisfaga

El fabricante responderá de un producto por espacio de diez años

la indemnización tendrá un año de plazo para exigir la responsabilidad solidaria a todos los demás responsables del deterioro.

Por su parte, fabricante y suministrador se responsabilizan de los daños que causen los productos defectuosos. •

Reconocimiento de nuevas marcas

La Oficina Española de Patentes y Marcas ha dispuesto el cumplimiento de una serie de sentencias

Frisco Findus podrá utilizar la denominación Paniser

del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, por las que se concede el registro de determinadas marcas.

La resolución establece el reconocimiento de marcas a empresas, tales como Frisco Findus que podrá utilizar la denominación *Paniser*.

Asimismo, Bimbo podrá comercializar algunos de sus productos con la marca *Daspan*. Las empresas J. García Carrión y Cartier Internacional están autorizadas para usar la denominación *García* y *Pasha*, respectivamente.

Otras empresas acogidas a dicha sentencia son Industrias Palex y Dafis, Henkel Ibérica y Societé de Produits de Nestlé.•

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

Bulgaria

Continúa el proceso de expansión

Más de 10.000 máquinas recreativas se hallan en plena operatividad en Sofía, la capital de Bulgaria. Curiosamente la mayoría de los modelos tienen su origen en compañías austríacas.

Diferentes aparatos, mayoritariamente recreativos con premio, se localizan en establecimientos de hostelería y en habitáculos especialmente acondicionados en habitaciones interiores de esos bares. Este curioso reparto de las máquinas se produce mientras el país sigue adoleciendo de una regulación normativa del sector.

Son pocas las empresas que han entablado relación con firmas occidentales y que actualmente evidencian una gestión auténticamente profesional.

Tal como informara «ER» en ediciones anteriores el aparato tributario del país se lleva el 22 por ciento de la recaudación total de la máquina.

Desde finales del pasado mes de mayo Bulgaria dispone de una asociación empresarial de fabricantes y operadores del automático.•

Banesto se vincula con Stanley Ho

El *«rey del juego»* de Macao, Stanley Ho, y la compañía financiera portuguesa Interfina han adquirido la participación que Banif tenía en el recientemente privatizado Banco de Crédito Predial Portugués, que actualmente controla Banesto.

El valor de negocio supera los 4.700 millones de pesetas.

Ahora la pregunta es si Mario Conde ya conoce al popular empresario Ho.•

Sudáfrica también prepara una ley marco

El Parlamento sudafricano ultima la nueva legislación sobre el Juego en aquel país, circunstancia que podría ser una realidad plena en el curso del mes de febrero. En el curso del trimestre final de 1992 la cámara de representantes dedicó una sesión especial a debatir este tema.

Las aduanas han observado la masiva entrada de copias ilegales el último año

Una de las primeras iniciativas que deberá impulsar el nuevo texto regulador del Juego en la República de Sudáfrica será precisamente frenar la importación de placas, la mayoría ilegales, procedentes de Corea del Sur y Taiwán.

Gran número de videojuegos llegan de ambos países asiáticos de manera ilegal. Entretanto el gobierno sudafricano ha decidido frenar la llegada de estas placas, aunque tal circunstancia repercuta negativamente hasta el punto de significar muy probablemente la pérdida de puestos de trabajo que se desarrollaban ilícitamente.

La actual legislación sudafricana admite aquellos juegos de habilidad, pero no los que otorgan premio tanto en videojuego como en otra modalidad.•

Amus Expo, el gusto irlandés

Conocer las particularidades del mercado irlandés, área comercial absolutamente permeabilizada al gusto británico puede ser un aliciente para asistir al certamen que entre el 9 y 10 de marzo agrupa en Dublín la feria Amus Expo'93.

A un mes vista el certamen ya cubría sus expectativas de superficie.•

El automático se instala en Líbano

La *«suiza asiática»* parece recobrar algo de su antiguo esplendor a tenor de la información que anuncia la apertura de dos salones recreativos en Beirut y otro más en Sidón, la segunda ciudad en importancia del país.

Al parecer la instalación de dos nuevos centros en la capital libanesa responde al éxito que ha despertado el establecimiento inaugurado a comienzos de 1992.

Las expectativas que se han abierto en este país, situado en una compleja área geoestratégica del continente, son muy amplias. Hasta allí se han arriesgado a introducir sus productos las principales fabricantes japonesas de simuladores y máquinas recreativas sin premio.

Beirut y Sidón cuentan con dos salones recreativos

La opción para la introducción de estas máquinas ha sido posible gracias al período de relativa calma bélica que se respira en ese país en los últimos meses. Una circunstancia que contrasta con la tensión que habitualmente preside la vida cotidiana en esa área del Próximo Oriente. Como los lectores de «ER» recordarán fechas atrás se especuló con la posible instalación de un establecimiento de Casino en el mismísimo Israel.•

Guinness disminuye su beneficio

La multinacional británica de bebidas Guinness registró, durante el pasado ejercicio de 1992, un beneficio de 160.865 millones de pesetas, que representan un descenso del 4 por ciento en relación a los 167.300 millones de pesetas alcanzados en 1991.

Se trata de la primera caída en los beneficios de Guinness, tras un crecimiento del 23 por ciento anual desde 1987.

Asimismo, los responsables de la firma británica estiman un beneficio de 169.000 millones de pesetas para 1993.

Estas cifras representarían un incremento de alrededor del 8 por ciento, respecto a los resultados de 1992.•

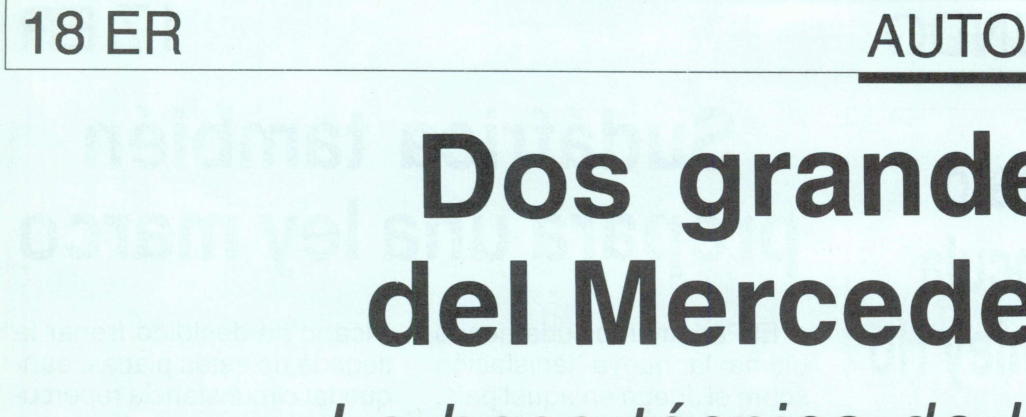
ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

EL SECTOR EN FERIAS

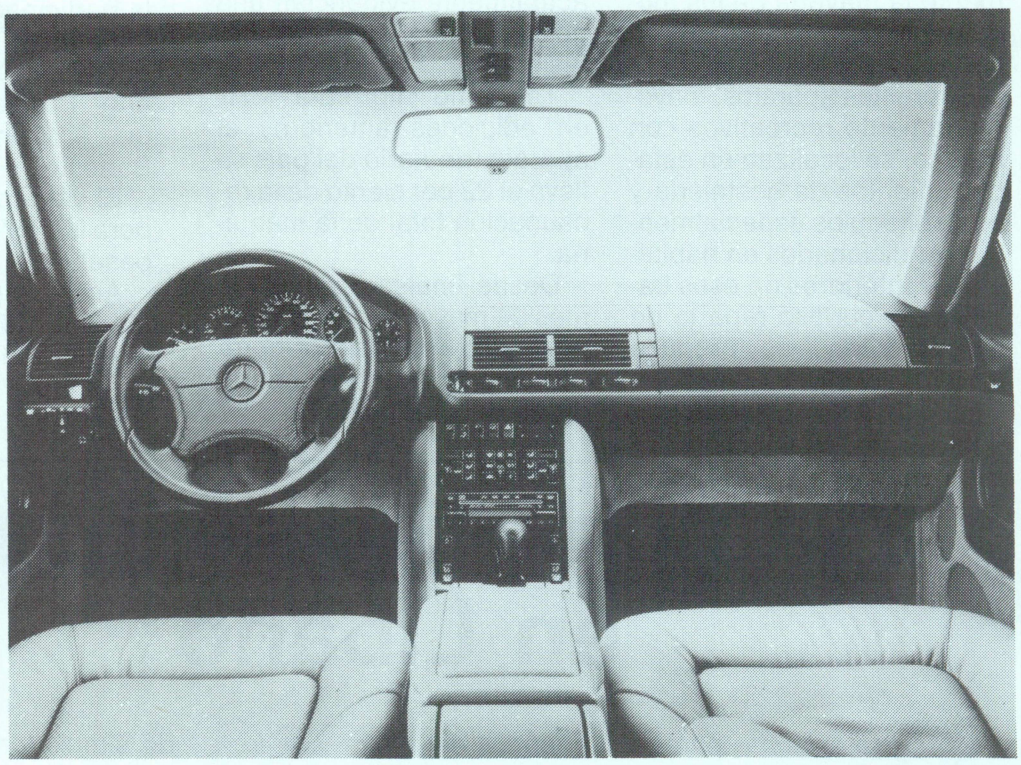
- 31 enero - 3 febrero: PLM 93, en Tokio (Japón).
- 9-10 febrero: IGBE, 93, en Las Vegas, Nevada (Estados Unidos).
- 16-17 febrero: AOU SHOW, en Tokio (Japón).
- 23-25 febrero: Blackpool Amusements Exhibition, en Blackpool (Gran Bretaña).
- 25-28 febrero: HUMIA SHOW, en Debrecen (Hungría).
- 9-10 marzo: Amus Expo'93, en Dublín (Irlanda).
- 11-13 marzo: American Coin Machine Exposition, en Las Vegas, Nevada (EE.UU.)
- 11-13 marzo: International Amusement Leisure and Theme Park Expo, en Surrey (Gran Bretaña).
- 11-14 marzo: ENADA PRIMAVERA, en Rimini (Italia).
- 11-14 marzo: Eurovending'93, en Sevilla.
- 16-18 marzo: IGBE Europa'93, en Mónaco.
- 21-23 abril: ABP Group Exhibition, en Varsovia (Polonia).
- 12-14 mayo: International Amusement and Leisure Show, en Praga (Checoslovaquia)
- 26-29 mayo: WINE JAPAN, en Tokio.
- 28-29 julio: Exposición Latinoamericana del automático y aparatos musicales, en Ciudad México (México).
- 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
- 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
- 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
- 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
- 6- 8 octubre: FER, en Madrid.
- 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
- 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
- 3- 5 noviembre: Eastern European Leisure Expo, en San Petersburgo. (CEI).

Dos grandes modelos del Mercedes Benz SEC

La base técnica de la gama se encuentra en los sedanes de la clase S



Los Mercedes Benz se han configurado durante décadas como exponentes de lo más selecto



Los detalles del equipamiento revelan el afán por alcanzar purezas de forma y máxima calidad

Los nuevos coupés de Mercedes Benz de la Serie S, presentados en la reciente edición del Salón de Detroit, ya están disponibles en España.

Los coupés de Mercedes Benz poseen una larga tradición en el mercado automovilístico. Durante más de tres décadas se han configurado como representantes de lo más selecto de la marca gracias a sus elegantes deportivos, que sobresalen por su tecnología punta y sus prestaciones y nobleza.

Se trata de los nuevos 500 SEC y 600 SEC, que toman como base técnica los sedanes de la clase S. Sin embargo, es su diseño exterior de inconfundible aire deportivo, el que le confiere un carácter propio. Sus grandes faros ya le proporcionan un aire de percepción. Sus cristales protectores se prolongan hasta los guardabarros y su alargada silueta es realzada por una línea de relieve plástico que define unas claras proporciones y confiere mayor expresión a la figura deportiva del coupé.

Mercedes Benz 600 SEC

Motor: Delantero longitudinal
Número de cilindros: 12
Cilindrada cm: 5987
Potencia CV/rpm: 394/5200
Caja de cambio: Automática de cuatro marchas, con convertidor de par
Velocidad máxima: 250 km/h (limitación electrónica)
Aceleración: de 0 a 100 km/h en 6,6 segundos.
1000 metros con salida parada 26,1 segundos.
Consumo 1/100 km/h
Urbano: 20,7
90 km/h: 11,8
120 km/h: 13,7
media: 15,4
Peso en kilogramos: 2240
Depósito de combustible: 100 litros

Mercedes Benz 500 SEC

Motor: Delantero longitudinal
Número de cilindros: 8
Cilindrada cm: 4973
Potencia CV/rpm: 320/5600
Caja de cambio: Automática de cuatro marchas, con convertidor de par
Velocidad máxima: 250 km/h (limitación electrónica)
Aceleración: de 0 a 100 km/h en 7,3 segundos.
1000 metros con salida parada 27,3 segundos.
Consumo 1/100 km/h
Urbano: 17,7
90 km/h: 10,0
120 km/h: 11,9
media: 13,2
Peso en kg: 2080
Depósito de combustible: 100 litros

El motor ocho cilindros desarrolla 320 CV

Las superficies corridas de las ventanas, es decir, sin columna intermedia, componen un elemento de estilo armonioso que se convierte a su vez en parte de la forma del coupé.

Los detalles del equipamiento, buena parte del cual dispone de un acabado artesanal, revela el afán por alcanzar pureza de formas y máxima calidad que garantice el valor intemporal del vehículo.

Los asientos han sido especialmente diseñados para este nuevo coupé. Son de tipo envolvente y regulables eléctricamente.

Una novedad que contribuye a hacer más agradable la conducción nocturna es el retrovisor interior electrofotocromático con regulación antideslumbrante automática.

Un paso más en la evolución lo representa el sistema de retención con aproximador y tensor del cinturón, complementado con «*Air Bag*» para conductor y acompañante. En conjunto, la técnica del 500 SEC y 600 SEC ofrece todos los detalles tradicionales que permiten una conducción agradable, relajada y segura, típica de un *Mercedes*.

Un lugar prominente lo ocupa la motorización, que se refleja en las designaciones de modelo 500 SEC y 600 SEC. El motor de 8 cilindros del 500 SEC desarrolla 320 caballos de vapor (235 KW), mientras que el de 12 cilindros del 600 SEC alcanza una potencia de 394 CV (290 KW).

El equipamiento de serie de los modelos SEC es más amplio que el de los sedanes, muy particularmente el 600 SEC, modelo cumbre, que cuenta con un equipamiento muy completo, capaz de satisfacer las más altas exigencias.

El sello alemán de Mercedes Benz homologa a los tiempos modernos un sello de identidad que ha constituido santo y seña en el sector automovilístico a lo largo de todo el siglo XX.●

Bolsa de trabajo

Ofertas

Señor de 37 años, con motocicleta y automóvil, se ofrece para trabajar en el sector recreativo y hostelero. Conocimientos de francés e inglés. Telf. (93) 454.52.32.

Autónomo con experiencia en el sector llevaría mantenimiento de máquinas tipo B a particulares o pequeñas empresas en Zaragoza y provincia. Telf. (976) 59.72.62.

Se ofrece pastelero oficial de 1.ª, con amplio conocimiento en el oficio, pastelería de alta calidad. 25 años de experiencia. Para hoteles zona Barcelona ciudad. Telf. (93) 350.11.85.

Chica de 17 *años se ofrece* como auxiliar administrativa, recepcionista o similares. Zona Barcelona. Estudios: EGB, BUP, curso de mecanografía y curso de ofimática. Catalán hablado y escrito. Buen nivel de inglés. Con experiencia. Llamar al Telf. (93) 350.11.85 y preguntar por Patricia.

Demandas

Bodega de Rioja con excelentes vinos y gran relación calidad-precio, desea distribuidores para toda España, *debiendo* aportar buenas referencias. Telf. (941) 22.54.05.

Compra/ Venta

Compramos máquinas de tipo «A» *para exportar*. Telf. (91) 473.30.46.

Vendo: Billar Español. — ½. Mach Murray. Mod. Olimpian, en perferto estado. Interesados llamar al Telf. (93) 448.19.11.

Vendo futbolín. Precio: 15.000 ptas. Telf. (91) 616.71.21.

Compro máquinas pin-balls en territorio de la C.N.J. Telf. (942) 67.72.58.

Vendo 4 gramolas de compact-disc de la empresa ITAL-GAME, instaladas. Telf. (93) 454.52.32.

Vendo y compro placas de ocasión. Sr. Angel. Telf. (952) 44.77.37.

Pista de coches. Seis carriles o jugadores, marca Dislot. Alta rentabilidad, parlante. 18 metros de recorrido, buen estado, muchos repuestos y coches. Vendemos en 750.000 ptas. (No incluye instalación ni transporte). Sr. Luis. Telf. (96) 539.09.11.

Empresa de máquinas recreativas de tipo «A», compraría o alquilaría placas de video nuevas y usadas. Telf. (977) 33.00.77.

Compramos pistas de uralita para futbolines. Muy bien pagadas. Telf. (977) 70.54.60.

Compraría pin-ball «250 c.c.» de INDER, preferentemente en la provincia de Zaragoza. Telf. (976) 88.19.99

Locales

Se alquilan dos salones recreativos. Zona Sur de Madrid. 70.000 ptas. y 80.000 ptas. cada uno. Totalmente instalados y funcionando. Máquinas nuevas en venta. 5.500.000 cada salón. Telf. (91) 647.04.08.

Alquilo dos salones recreativos. Zona Sur de Madrid. 75.000 ptas. al mes. Totalmente instalados y funcionando, con máquinas nuevas. *Venta: 5.000.000* de pesetas y sin máquinas 1.500.000 por local. Telf. (91) 647.04.08.

Ofertas

¡Atención operador! Rentabilice al máximo sus placas de video juego instalando un circuito conmutador para dos placas por tan sólo 7.500 ptas. Telf. (987) 21.30.88.

Comisión Nacional del Juego: tramitamos todo tipo de documentos ante este Organismo. Solicitud de empresa operadora, fabricantes, homologación de máquinas, empresarios de salones recreativos, recursos, etc... Telf. (91) 473.24.45.

Oportunidad: dos boleras en buen estado, marca REBEN y dos billares americanos. Urge su venta. Telf. (91) 472.00.20.

Placas: Sunset Raiders Original 65, Aereo Fighter Original 45, Simpson 50, Blood Bros Original 40, Capitan Comando 35, Buble Buble Original 25, W F II 25, Dina Blaster 20, Gals Panic 25, Crude Buster 25, Futbol Champ Original 50, Comando Original 12. Telf. (96) 583.36.77.

Vendo máquinas de golf seminuevas. Telf. (93) 490.37.79.

Vendo placas: Jumping 25, Thunder Zone 45, Archi Rivals 25, Tortugas 25, Block Block 30, New Zecano Story 25, Tokf 30, Klax 25. Sr. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

Máquinas «Cuatro en Raya», precio: 100.000 ptas. IVA incluido. Leotronic, S.A. Telf. (987) 26.10.10

Vendo placas: Thunder Blade 100, Final Fight 30, Varth 35, Capitan Comando, 30, Tetris 10, Knights of Round 30, Puznic 25, Cabal 25 y otras. Antonio. Telf. (96) 55.65.135.

Billares americanos de ocasión, 70.000 ptas. Totalmente restaurados. Medidas: 1'84 x 1'06 cm. Interesados llamar Sr. Vidal. Telf. (977) 33.00.77

Consolas: M6 16 Bit adaptada a máquina tipo «A». Buenos gráficos. Cambio de juego de cuatro a ocho mil ptas. Amortización rápida. Precio mínimo. Mantenimiento bajo. Rentabilidad asegurada. Información Telf. (96) 583.36.77 y 677.27.11.

Placas: Street Fighter II 45, Street Fighter II 35, Willow 65, Capitan America 70, Demons World, Rainbow Island 25, Final Fight 30, Knight Round 30, Dark Seal 30, Cobra Comando, 30, Snow Bros 25. Telf. (96) 583.36.77.

Vendo billar americano en perfecto estado. Barato. Ver en salón Recreativo de la C/ A. Martí Julià, 25-27, de Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Todos los días de 11 a 21 h.

Vendo taxímetros de billar y ping-pong en perfecto estado, seminuevos y baratos. De 10 a 13 h. Telf. (93) 449.98.72

Ocasión: vendo bolera ALF. Telf. (974) 39.00.78

Oportunidad

Vendo moto CAGIVA CRUISER TRAIL, 125 c.c., 18.000 km. Como nueva. Llamar en horario de oficinas al Telf. (976) 21.74.96. Pancho. Precio: 275.000 ptas.

Vendo Renault 9 TSE. Matrícula: B-3502-FF. A toda prueba. Elevalunas eléctrico, cierre centralizado, quinta marcha. Con radiocassette y barra anti-robo. Precio: 295.000. Telf. (93) 354.61.68.

Varios

Venta explotación de 100 máquinas tipo «B», en Colombia. Telf. (93) 564.16.97.

Compraría explotación de máquinas recreativas de cualquier tipo, «A», «B» o deportivas, instaladas en la provincia de Tarragona. Preguntar por el Sr. Xavier. Telf. (977) 33.00.77.

¿Una Sociedad Limitada por 120.000 ptas.? Llámenos por telefax 0744-268-770660, y le informaremos gratuitamente. Components & Services Intl. Ltd. Rayleigh, Essex, SS6 / SH, U.K.

Se vende empresa operadora con 60 máquinas instaladas, tipo A y B, en Almería. Telf. (951) 45.47.67.

Compro un grabador de memorias que funcione y que esté en buen estado. Telf. (91) 25.01.16.

Instalación y reparación de calefacción de mesas de billar. Servicio Técnico Zure. Telf. (93) 846.20.12.

Libros: Tenemos libros de inspección e incidencias para salones recreativos de tipo A, A y B, y explotación. Telf. (91) 473.30.46.

Abogados: especializados en todos los temas relacionados con el sector recreativo y hostelero. Telf. (91) 473.30.46.

Contabilidad: Confección informatizada de libros contables, confección de facturas de IVA, impuestos, estudios de rentabilidad fiscal y financiera,... exclusivo para el sector recreativo. Telf. (91) 473.24.45.

Interesa comprar empresa operadora en ámbito catalán. No importa cantidad de máquinas. Telf. (93) 426.17.54. Sr. Calderón.

Interesaría comprar Sociedad Limitada con permiso, empresa operadora, a ser posible inactiva. Sr. Calderón. Telf. (93) 426.17.54.

Vendo permisos para máquinas tipo «B» en Cataluña. Sr. Calderón. Telf. (93) 426.17.54.

Compramos explotación de máquinas recreativas instaladas en Barcelona y zona de influencia. Preguntar por Sr. Muyo al Telf. (93) 321.54.94.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono: (93) 318 58 15
Por fax: (93) 302 29 54
Por correo: ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción) Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

La segunda quincena de enero proporciona ciertas novedades significativas tanto en el terreno de las «B» como en las placas de videojuego. En el primero de los casos, la novedad se llama PYRAMIDE, uno de los más recientes lanzamientos de SEGA SONIC, que ya en FER revelo buena parte de sus enormes posibilidades y que ahora ratifica entre las diferentes empresas operadoras. Esta máquina se sitúa en la sexta posición del ranking aún lejos de posiciones más avanzadas. Tiempo al tiempo. Las diferencias entre GOLDEN CARD y NEVADA quedan mucho más estrechas, pero ambas imponen una enorme ventaja respecto de sus perseguidores. Una vez más, cabe resaltar la regularidad de BABY FORMULA, una circunstancia que pretende ser emulada por DADO DE ORO, modelo de R.F. que de momento obtiene una acogida muy en función de la zona del país. Al igual que hemos destacado en anteriores quincenas, reclamo para el nivel de recaudación que refleja SAFARÍN, la «B» de INDER.

Un esquema semejante se traduce entre las placas de videojuego. STREET FIGHTER y TETRIS obtienen una considerable ventaja respecto de sus seguidores, aunque quizás la placa más elogiada del último mes haya sido SUNSET RIDERS, actualmente en el tercer puesto. Siete primeros puestos refleja la placa RIDERS, mientras TETRIS destaca en seis Comunidades Autónomas. El ascenso más sobresaliente del último mes corresponde a MORTAL KOMBAT. Atención a esta placa presentada en la pasada edición de FER.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Baby Fórmula»..... FRANCO
4. «Sonic Joker»..... SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro»..... FRANCO
6. «Pyramide»..... SEGA-SONIC

Ranking Nacional de Videojuegos

1. «Street Fighter»
2. «Tetris»
3. «Sunset Riders»
4. «Undercover Cop II»
5. «Mortal Kombat»
6. «Captain Commando»

ORDUYAR S.L.

ADAPTAMOS LAS MAQUINAS «B»
A LAS NUEVAS MONEDAS DE 500, 200 Y 25 PTAS.

EXIJA TODA RENTABILIDAD A SUS MAQUINAS

MAQUINAS QUE TRANSFORMAMOS:

BABY BOMBO
FORMULA 2
FORMULA 1
BABY DERBY
PIRULO
MINI GUAY
MINIBAR
BINGO 7
TIBOLI
BONUS FRUITS
GOLD RUM
GOLDEN CHIP
G. CHIP DE LUX
SUPER CHIP
NUEVO SOL

¡INFORMATE!

ORDUYAR, S.L.
POLIGONO SANTA FE NAVES 11 y 12
50410 CUARTE DE HUERVA
ZARAGOZA

976 - 50 35 50

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA **UNIDESA®**

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

RANKING "B"

Andalucía

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Avance de NEVADA, mientras los dos primeros lugares consolidan sus posiciones.

Aragón

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Fruits».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Prosigue la buena racha de SONIC JOKER. Ahora complementada por el éxito de las «minis».

Asturias

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Casino Royal».....UNIDESA

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Este nuevo producto SONIC sigue escalando posiciones. Ahora ya en cuarto lugar.

Baleares

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Safarím».....INDER
5. «Casino Royal».....UNIDESA

Máquina en alza: SAFARIM y SONIC JOKER
Comentario: Tres modelos pertenecientes a otras tantas «casas» distintas han ascendido posiciones.

Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Casino Royal».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Quincena sin cambios en la Comunidad canaria donde sobresale el ritmo impuesto por NEVADA.

Cantabria

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Máquina grande. En el norte obtienen unánime respuesta los modelos de estas características. Por ejemplo, PYRAMIDE.

Castilla-La Mancha

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Incorporación de PYRAMIDE y estabilidad recaudatoria en NEVADA y DADO DE ORO.

Castilla-León

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Quincena parca en novedades. GOLDEN CARD continúa al frente.

Catalunya

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Destacado avance de SONIC JOKER, aunque GOLDEN y NEVADA siguen firmes en sus puestos.

Euzkadi

1. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Nevada».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: El ajuste ha concluido. NEVADA confirma su introducción.

Extremadura

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Apenas variaciones, aunque SONIC JOKER apunta hacia arriba.

Galicia

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: La comunidad gallega no observa cambio alguno entre sus primeros clasificados. SEGA-SONIC acapara los puestos de cabeza.

La Rioja

1. «Casino Royal».....UNIDESA
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Aunque las posiciones de cabeza elevan a UNIDESA, los «outsiders» llevan la firma SONIC.

Madrid

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: La competencia se sitúa ahora entre GOLDEN y NEVADA. Atención a PYRAMIDE.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Safarím».....INDER
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SAFARIM
Comentario: El ascenso de SAFARIM legitima óptimas perspectivas.

Navarra

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: Incorporación de SONIC JOKER entre los cinco primeros lugares.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Safarím».....INDER
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Concluye el mes de enero con NEVADA como firme líder, mientras SONIC JOKER sigue planeando en serio ascenso.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Tetris»
2. «Street Fighter»
3. «Steel Gunner»
4. «Captain Commando»
5. «Undercover Cop II»

Placa en alza: STEEL GUNNER
Comentario: TETRIS y STREET FIGHTER controlan el «ranking» andaluz, mientras STEEL GUNNER expectante.

Aragón

1. «Sunset Riders»
2. «Street Fighter»
3. «Undercover Cop II»
4. «Captain Commando»
5. «Mortal Kombat»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: Incorporación de MORTAL KOMBAT entre las cinco más recaudadoras.

Asturias

1. «Tetris»
2. «Street Fighter»
3. «Mortal Kombat»
4. «Bucky O'Hara»
5. «Sunset Riders»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: Apenas cambios en el Principado. BUCKY O'HARA alimenta expectativas.

Baleares

1. «Street Fighter»
2. «Sunset Riders»
3. «Mortal Kombat»
4. «King of Dragons»
5. «Spiderman»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: No hay cambios en el «ranking» balear. Tres primeras posiciones que no aprecian cambio significativo alguno.

Canarias

1. «Sunset Riders»
2. «King of Dragons»
3. «Mortal Kombat»
4. «Steel Gunner»
5. «Spiderman»

Placa en alza: SUNSET RIDERS
Comentario: Salto adelante cualitativo de SUNSET RIDERS que ya figura en el primer lugar.

Cantabria

1. «Tetris»
2. «Sunset Riders»
3. «Bucky O'Hara»
4. «Steel Gunner»
5. «Captain Commando»

Placa en alza: MORTAL KOMBAT
Comentario: SUNSET y BUCKY destacaron en el primer mes del 93.

Castilla-La Mancha

1. «Tetris»
2. «Spiderman»
3. «Undercover Cop II»
4. «Street Fighter»
5. «Captain Commando»

Placa en alza: TETRIS
Comentario: Recupera el liderazgo la popular placa TETRIS, aunque el protagonismo sobresaliente recae en UNDERCOVER COP II.

Castilla-León

1. «Captain Commando»
2. «Tetris»
3. «Street Fighter»
4. «Undercover Cop II»
5. «Spiderman»

Placa en alza: UNDERCOVER COP II
Comentario: La progresión de TETRIS coincide con las buenas recaudaciones de UNDERCOVER COP II.

Catalunya

1. «Street Fighter»
2. «Undercover Cop II»
3. «Mortal Kombat»
4. «Sunset Riders»
5. «Tetris»

Placa en alza: MORTAL KOMBAT
Comentario: Posiciones invariables entre las cinco primeras posiciones. Sobresale UNDERCOVER COP II. Atención a SQUASH.

Euzkadi

1. «Tetris»
2. «Sunset Riders»
3. «King of Dragons»
4. «Asterix»
5. «Steel Gunner»

Placa en alza: SUNSET RIDERS
Comentario: El hecho noticiable se concentra en las recaudaciones de SUNSET.

Extremadura

1. «Street Fighter»
2. «Captain Commando»
3. «Tetris»
4. «Bucky O'Hara»
5. «Undercover Cop II»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: Las placas en esta Comunidad preservan a STREET FIGHTER en el primer puesto.

Galicia

1. «Street Fighter»
2. «Undercover Cop II»
3. «Mortal Kombat»
4. «Tetris»
5. «Street Fighter Champion»

Placa en alza: MORTAL KOMBAT
Comentario: Ascenso destacado de MORTAL KOMBAT, placa de «lucha».

La Rioja

1. «Captain Commando»
2. «Mortal Kombat»
3. «Tetris»
4. «Street Fighter»
5. «Undercover Cop II»

Placa en alza: MORTAL KOMBAT
Comentario: GAELCO proporciona éxitos en esta región.

Madrid

1. «Street Fighter»
2. «Sunset Riders»
3. «Undercover Cop II»
4. «Three Wonder-X»
5. «Mortal Kombat»

Placa en alza: MORTAL KOMBAT
Comentario: La «lucha» se complementa con la «habilidad», mientras MORTAL KOMBAT revitaliza su posición.

Murcia

1. «Street Fighter»
2. «Bucky O'Hara»
3. «Tetris»
4. «Three Wonder-X»
5. «Sunset Riders»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: Posiciones parejas en esta Comunidad. STREET FIGHTER sobresale por arriba.

Navarra

1. «Tetris»
2. «Street Fighter»
3. «Sunset Riders»
4. «Captain Commando»
5. «Mortal Kombat»

Placa en alza: SUNSET RIDERS
Comentario: Destacados recaudaciones de MORTAL KOMBAT, si bien SUNSET RIDERS revela la mayor progresión.

Comunidad Valenciana

1. «Street Fighter»
2. «Tetris»
3. «Three Wonder-X»
4. «Undercover Cop II»
5. «Sunset Riders»

Placa en alza: SUNSET RIDERS
Comentario: Comienzo de año con parecidos síntomas al cierre del 92. STREET FIGHTER, firme liderazgo.

El «ranking» de placas de videojuego se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diversas empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente la resultante es reflejada en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

CIRSA SUPER Minifruits

Ha nacido una estrella.

OPCION DE PREMIO ADICIONAL:
LOTERIA

JUEGO PARTICIPATIVO:
AVANCES Y RETENCIONES

UNIDESA®
UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

La primera MINI con cintas del Mundo.

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.